UNIVERZITET U SARAJEVU



Ekonomski fakultet
u Sarajevu

Fikret Hadžić

ISLAMSKO BANKARSTVO I EKONOMSKI RAZVOJ

• ISLAMSKA EKONOMIJA • ODNOS PREMA KAMATI • ISLAMSKI PRISTUP EKONOMSKOM RAZVOJU • IZVORI FINANSIRANJA RAZVOJA MUSLIMANSKIH ZEMALJA • ISLAMSKO BANKARSTVO • MODELI FINANSIRANJA ISLAMSKIH BANAKA • ISLAMSKO FINANSIJSKO TRŽIŠTE • PROBLEMI I OGRANJIČENJA PRIMJENE ISLAMSKOG BANKARSTVA U BIH



ISLAMSKO BANKARSTVO I EKONOMSKI RAZVOJ

Doc. Dr Fikret Hadžić

Sarajevo, jula 2005. godine

Uspomeni na roditelje

PREDGOVOR

Studija «Islamsko bankarstvo i ekonomski razvoj» inicirana je željom Autora da istraži različite aspekte Islamskog ili beskamatnog bankarstva koje, posljednjih godina, bilježi dinamičan razvoj i igra sve značajniju ulogu na finansijskim tržištima (ne samo) Muslimanskih zemalja. Ona nastaje u vrijeme kada i na domaćem finansijskom tržištu dolazi do osnivanja banaka koje nastoje da svoje poslovanje usklade sa *šerijatom* – temeljnim islamskim vjerskim propisom. Ipak, Islamsko bankarstvo u ovoj studiji nije posmatrano samo za sebe. Ono je stavljeno u kontekst doprinosa razvoju nerazvijenih Muslimanskih zemalja, odnosno, u kontekst islamske ekonomije, i posebno, islamskog finansijskog sistema i tržišta. Ovakav pristup zahtjevao je, pored, primjene konvencionalne i primjenu metodologije istraživanja u oblasti Islamske ekonomije. Po našim saznanjima, kod nas, do sada, u oblasti ekonomskih nauka, nisu vršena slična istraživanja niti eksplicitno korištena navedena istraživačka metodologija.

Rezultati istraživanja prezentirani u ovoj studiji mogli bi poslužiti domaćim zvaničnicima, posebno kreatorima spoljnorgovinske politike, u boljem razumijevanju Islamske ekonomske filozofije, izvoznih mogućnosti i ekonomske pozicija Muslimanskih zemalja članica OIC – *Organization of Islamic Conference* - u kojoj Bosna i Hercegovina ima status posmatrača. Ono bi moglo pomoći državnim, regulatornim i drugim organima i institucijama u boljem poznavanju i razumijevanju, kako poslovne filozofije Islamskih finansijskih institucija, tako i konkretnih finansijskih instrumenata i modela finansiranja koje u svojoj poslovnoj praksi primjenjuju Islamske banke, a u okviru toga i domaća Islamska banka, odnosno, banke.

Obzirom na jasan i razumljiv stil i način pisanja, smatramo da ova Studija može biti zanimljivo štivo najširoj čitalačkoj publici, a posebno vjernicima - *muminima*, kao podsticaj razmišljanju i/ili širenju vlastitih spoznaja o Islamu i ekonomiji, aktuelnoj poziciji i perspektivama razvoja Muslimanskog *ummeta* u svijetu. Studija može doprinijeti "razbijanju" brojnih predrasuda o Islamu i njegovom pristupu pojedinim ekonomskim kategorijama. Precjenjivanje ili podcjenjivanje njegove uloge i značaja obično nastaje kao posljedica neznanja ili nerazumijevanja. U tom smislu, vjerujemo da, ovakva istraživanja mogu pomoći realnijem sagledavanju mogućnosti implementacije Islamskih ekonomskih kategorija u našim, domaćim, konvencionalnim, ekonomskim uslovima.

Ova Studija je namijenjena i studentima Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Sarajevu koji, po novom konceptu ECTS trogodišnjeg dodiplomskog studija, prvi put imaju mogućnost, u okviru studija Menadžmenta, u posljednjem semestru smjera: Bankarstvo i osiguranje, kao izborni, slušati nastavni predmet: *Islamsko bankarstvo*. Ovaj nastavni predmet, kao opcioni-izborni, mogu odabrati i studenti drugih fakulteta Univerziteta u Sarajevu. Obzirom da danas, ni na jednoj obrazovnoj ili naučnoj instituciji u Bosni i Hercegovini, ne postoji studij Islamske ekonomije, Islamskih finansija ili Islamskog bankarstva, uvođenjem navedenog nastavnog predmeta Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu pravi važan iskorak i stiče prednost nad ostalim sličnim naučnim i obrazovnim institucijama, ne samo u Bosni i Hercegovini, nego i u široj regiji.

Neizmjernu zahvalnost dugujem recezentima, uvaženim profesorima Dr Enveru Backoviću (svom cijenjenom mentoru) i Dr Izudinu Kešetoviću na korisnim sugestijama i savjetima prilikom izrade i publikovanja ove Studije. Pored njih, posebno sam zahvalan i uvaženim profesorima Dr Mirku Puljiću, Dr Obradu Piljku, Dr Seadu Kresi, kao i, rano preminulom

dekanu Fakulteta Islamskih nauka u Sarajevu, rahmetli Dr Ibrahimu Džananoviću, na nizu dragocijenih savjeta i korisnih sugestija pri izradi ovog rada. Zahvalnost dugujem i bivšem dekanu Ekonomskog fakulteta u Sarajevu, uvaženom profesoru Dr Milošu Trifkoviću, te docentici Dr Melihi Bašić na podsticaju i podršci, kao i svima koji su na bilo koji način doprinijeli da se ovo istraživanje uspješno okonča, a njegovi rezultati publikuju.

Na kraju, svjestan činjenice da nijedno ljudsko promišljanje i istraživanje nije imuno od mogućih grešaka, potvrđujem da ni ovaj rad neće biti izuzetak od toga, te pozivam sve dobronamjerne čitaoce da daju svoje komentare i sugestije u svrhu otklanjanja propusta koji bi mogli nastati kod budućih sličnih istraživanja.

Dr Fikret Hadžić
Sarajevo, jula 2005.

KRATKI SADRŽAJ

SADRŽAJ

UVOD

I Dio

1. TEORETSKE OSNOVE ISLAMSKE EKONOMIJE

II Dio

2. ISLAMSKI PRISTUP EKONOMSKOM RAZVOJU

III Dio

3. FINANSIRANJE PRIVREDNOG RAZVOJA MUSLIMANSKIH ZEMALJA

IV Dio

4. ISLAMSKO BANKARSTVO

V Dio

5. ISLAMSKO FINANSIJSKO TRŽIŠTE

VI Dio

6. NEKA ISKUSTVA POSLIJERATNOG EKONOMSKOG RAZVOJA BOSNE I HERCEGOVINE

VII Dio

7. MOGUĆNOST PRIMJENE ISLAMSKOG PRISTUPA U DEFINISANJU I FINANSIRANJU EKONOMSKOG RAZVOJA BOSNE I HERCEGOVINE

VIII Dio

KRATKI SADRŽAJ

SADRŽAJ

III Dio

3. FINANSIRANJE PRIVREDNOG RAZVOJA MUSLIMANSKIH ZEMALJA

IV Dio

4. ISLAMSKO BANKARSTVO

V Dio

5. ISLAMSKO FINANSIJSKO TRŽIŠTE

VI Dio

6. NEKA ISKUSTVA POSLIJERATNOG EKONOMSKOG RAZVOJA BOSNE I HERCEGOVINE

VII Dio

7. MOGUĆNOST PRIMJENE ISLAMSKOG PRISTUPA U DEFINISANJU I FINANSIRANJU EKONOMSKOG RAZVOJA BOSNE I HERCEGOVINE

VIII Dio

UVOD

1. UVODNE NAPOMENE

Četrdeset godina nakon osnivanja prve Islamske banke, u pedeset zemalja svijeta, na svih pet kontinenata, poslovalo je više od 200 Islamskih banaka i drugih finansijskih institucija. One zajedno čine Islamsko finansijsko tržište čija se vrijednost aktive procjenjivala na iznos od 200 do 250 milijardi američkih dolara sa godišnjom stopom rasta koja dostiže 15%.

Prva Islamska banka osnovana je 1963. godine u Egiptu. Osnivanje ove kao i drugih banaka koje su se opredijelile da posluju u skladu sa principima *šerijata* (Islamskim vjerskim zakonom koji strogo zabranjuje poslovanje sa kamatom) - smatralo se utopijom. Danas smo svjedoci snažne ekspanzije Islamskih finansijskih institucija. Pored onih koje osnivaju Muslimani sve je veći broj zapadnih multinacionalnih banaka koje klijentima nude bankarske usluge na način koji nije u suprotnosti sa *šerijatom*. Tako su i neke od vodećih, kao američke: *Citibank*, *JP Morgan/Chase, Goldman Sache* i *UBS Warburg* britanske: *HSBC*, *Barclays Capital*, *ANZ Grindlays Bank*, holandska: *ABN Amro*, francuske: *BNP Paribas*, *Societe Generale*, njemačke: *Commerzbank* i *Deutsche Bank*, ruska: *Mežkobank*, japanska: *Nomura Securities*, a u novije vrijeme i najveća švajcarska bankarska grupacija: *UBS*, osnovale svoje poslovnice u Muslimanskim zemljama koje posredstvom tzv. "*Islamic windows*" svojim klijentima nude Islamski prihvatljive bankarske proizvode. S druge strane, raste i broj banaka osnovanih na Zapadu koje svoje poslovanje zasnivaju na beskamatnom, "*interest-free*", "etičkom" ili dozvoljenom (*halal*) načinu finansiranja.

Najveća ekspanzija Islamskog bankarstva i drugih Islamskih finansijskih institucija ostvarena je u bogatim Arapskim zemljama – izvoznicama nafte. Tri Muslimanske zemlje

(Iran, Pakistan i Sudan) zvanično su konvertovale svoje konvencionalne u Islamske finansijske sisteme. Malezija i Bangladeš imaju implementiran paralelan bankarski sistem. U njima, pored konvencionalnih, po posebnom zakonu, posluju i Islamske banke. *Islamic Development Bank* postaje respektabilna razvojna institucija koja podržava razvoj kako Muslimanskih zemalja članica, Muslimanskih zajednica u zemljama ne-članicama, tako i brojnih Islamskih finansijskih institucija.

Prema ocjeni prof. Wilsona, rast Islamskih banaka u posljednje dvije decenije "krajnje je impresivan i nema sumnje da će u budućnosti biti nastavljen. Široka baza njihovih klijenata, obim poslova koje obavljaju, kao i stalno podizanje nivoa obučenosti osoblja, osnova je za vjerovanje da se ne radi o prostom i prolaznom fenomenu".[1]

Veliki dio zasluga za razvoj savremenog Islamskog finansijskog sistema pripada teoretičarima Islamske ekonomije. Oni su razvili poseban teoretski pristup koji je pomogao praktičnoj implementaciji cijelog koncepta. Prvi studij Islamske ekonomije uveden je 1967. godine na *Umm Durman Islamic University* u Sudanu. Danas se Islamska ekonomija izučava na mnogim univerzitetima u svijetu – kako na Istoku, tako i na Zapadu. Ona, u osnovi, nastoji da u ekonomsku teoriju ugradi etičke i moralne principe Islama kao religije. Stoji na stanovištu da ekonomsko ponašanje nije jedino motivisano ličnom korišću ili gubitkom. Ljutska bića motivisana su i etičkim principima u kojima su moralni stavovi često ispred materijalnih, a ostvarenje viših ciljeva je iznad materijalne koristi. Dobrobit zajednice nije nužno podređena dobrobiti pojedinca. Ona nastoji pomiriti ova dva "interesa" i isključiti konkurentski odnos među njima.

Jedan od najtežih problema koji zabrinjava savremeno čovječanstvo - jeste problem siromaštva. Muslimanske zemlje, u kojima živi oko 1,3 milijarde stanovnika ili 21,2% svjetskog stanovništva, generira tek 4,4% svjetskog GDP-a. Prema klasifikaciji UNDP-a, u grupi zemalja niskog humanog razvoja, u 25 Muslimanskih zemalja živi 632 miliona stanovnika ili gotovo polovina stanovništva svih Muslimanskih zemalja. To su zemlje koje se nalaze u području centralne, zapadne, istočne i sjeverne Afrike, te centralne i južne Azije. Karakteriše ih siromaštvo i nizak životni standard. Opterećene su nepovoljnim klimatskim i drugim prirodnim uslovima. Njihova ekonomija je nerazvijena, prezadužena i

---

[1] Wilson, 1990. p. 3.

uvozno zavisna. Imaju veliki broj nepismenih i nezaposlenih, te probleme sa obezbjeđenjem dovoljnih količina vode za piće, hrane i primarne zdravstvene zaštite. Upravo problem njihovog razvoja zaokuplja pažnju teoretičara Islamske ekonomije. Oni nastoje prepoznati uzroke nerazvijenosti, ali i faktore razvoja. Žele izgraditi konzistentan razvojni koncept koji će se temeljiti na osnovnim vrijednostima Islama. Na razvoj gledaju kao na multidimenzionalni proces simultanog i izbalansiranog razvoja materijalnih, moralnih i duhovnih vrijednosti čovjeka u vremenskom totalitetu (ovozemaljski i budući život). Upravo imputiranje moralnih i etičkih vrijednosti kao ključnih razvojnih parametara u Islamskom razvojnom modelu, predstavlja njegovu temeljnu razliku u odnosu na Zapadne koncepte i modele razvoja.

Razvoj nerazvijenih usko je povezan sa rastom globalne svjetske privrede, a posebno sa dinamikom rasta razvijenih zemalja. Svaki poremećaj na globalnom nivou ima neposredan odraz na usporavanje ekonomskog razvoja najmanje razvijenih zemalja u svijetu. Svjetska privreda, posljednjih godina, suočena je sa ozbiljnom recesijom. Međunarodne finansijske institucije ukazuju na usporavanje rasta privreda razvijenih zemalja. Daljem pogoršanju posebno doprinose duboka finansijska kriza zemalja Latinske Amerike i opća nesigurnost sa najavama novih ratnih sukoba. Pored toga, nerazvijene zemlje suočene su sa ozbiljnom krizom dugova. Ona prijeti da osujeti sve njihove napore u pravcu, ne samo ubrzavanja dinamike ekonomskog razvoja, već i smanjenja visoke stope siromaštva. Zaduženje Muslimanskih zemalja ima tendenciju rasta. U posebno teškoj situaciji je grupa najnerazvijenijih. Njihov dug, u posljednjih deset godina više je nego udvostručen. On postaje pretežak teret za njihove slabe ekonomije. Teoretičari Islamske ekonomije istražuju mogućnosti rješavanja ili bar ublažavanja posljedica ovog ozbiljnog problema.

Dio problema dugova sadržan je i u visokim troškovima njegovog servisiranja. Godišnje obaveze za kamate gotovo da su se izjednačile sa obavezama povrata glavnice. Novo zaduženje, uglavnom se usmjerava za izmirenje obaveza po starom dugu. Najmanje razvijeni gotovo da ne vide izlaz iz ove situacije. Problem se rješava prenošenjem tereta sadašnjih obaveza na buduće generacije. Sa aspekta Islamske ekonomije to je nepravedno i neprihvatljivo. Šta je alternativa? Teoretičari Islamske ekonomije vide je u povratku temeljnim vrijednostima i učenjima Islama, *Kur'anu* i *Sunnetu*, koji strogo zabranjuju

kamatu. Oni dovršavaju izgradnju finansijskog sistema koji će udovoljiti tim zahtjevima. Islamsko bankarstvo predstavlja praktičnu potvrdu takve mogućnosti.

Značajan segment Islamskog finansijskog sistema čini finansijsko tržište. Proces njegove izgradnje još uvijek nije dovršen. Instrumenti koji se na njemu koriste tek treba da dobiju punu međunarodnu tržišnu verifikaciju. Nacionalna Islamska finansijska tržišta nisu u potpunosti razvijena. Osnivanje Međunarodnog Islamskog finansijskog tržišta otvara proces njihovog povezivanja i standardizacije. U toku je i dogradnja međunarodnih standarda kontrole, nadzora i licenciranja Islamskih finansijskih institucija. Uvedeni su *The Dow Jones Islamic Market Index*-a kao i *FTSE Global Islamic Index Series*. Pokrenuta je inicijativa za uvođenje zlatnog dinara ("*gold dinar*") kao zajedničke valute Muslimanskih zemalja. Iako je glavni okvir Islamskog finansijskog sistema već postavljen, čini se da predstoji još prilično posla da bi bio u potpunosti dovršen.

Bosna i Hercegovina suočena je sa krizom razvoja. Primjenjeni razvojni koncepti nisu je doveli u stanje ekonomske samoodrživosti. U nekim segmentima, posljednjih godina, stanje se ozbiljno pogoršava. Tome su doprinijeli propusti kako međunarodne zajednice, tako i lokalnih struktura vlasti. Očigledan je dualizam razvoja realnog i finansijskog sektora. Gotovo svi osnovni ekonomski pokazatelji stanja domaće ekonomije ukazuju na potrebu zaustavljanja negativnih tendencija i radikalnih promjena. Problemi razvoja sa kojima se suočava Bosna i Hercegovina gotovo da su identični problemima većine Muslimanskih zemalja. Neophodna je razvojna strategija koja će snažno stimulisati domaću proizvodnju i izvoz, destimulisati uvoz i omogućiti veći priliv direktnih stranih investicija. Podrška investitora iz Muslimanskih zemalja nije izostala. Međutim, to nije dovoljno. Napredak se neće moći ostvariti ukoliko ne dođe do obnove i dogradnje moralnih i etičkih vrijednosti svakog pojedinca i društva u cjelini. Da li, upravo, učenja Islamske ekonomije mogu doprinijeti pronalaženju prihvatljivog rješenja?

Finansijski sektor, za sada, predstavlja jednu od rijetkih svijetlih tačaka domaće ekonomije. Međutim, bez razvoja realnog sektora, i njegov dalji rast biće usporen. Stiče se dojam da domaće banke sa pretežnim stranim kapitalom o tome ne vode dovoljno računa. Značajna finansijska sredstva ostaju deponovana na računima njihovih matičnih banaka u inostranstvu. Time ona gotovo da prestaju biti u funkciji razvoja domaćeg realnog sektora.

Ipak, domaći finansijski sistem mogao bi otvoriti perspektive novog razvoja u kontekstu privlačenja kapitala Islamskih, arapskih i drugih zemalja. Da li upravo segment Islamskog bankarstva može predstavljati navedenu komparativnu prednost i da li smo spremni da je iskoristimo?

Ova studija kreirana je na način da nas, prvo, upozna sa teoretskim osnovama Islamske ekonomije koja se kod nas, još uvijek, organizovano ne izučava. Teoretičari Islamske ekonomije razvili su poseban i drugačiji teoretski pristup ekonomiji kao nauci. Na Zapadu je prepoznata kao nastojanje uvođenja moralnih i etičkih principa i vrijednosti u konvencionalnu ekonomiju. Na Istoku, Islamsku ekonomiju nastoje promovisati kao zasebnu naučnu disciplinu i izgraditi koherentan teoretski ekonomski pristup neovisan od konvencionalnog. Poznavanje teoretskih osnova Islamske ekonomije bilo je neophodno za razumijevanje Islamskog koncepta ekonomskog razvoja, a kasnije i načina njegovog finansiranja. Teoretičari Islamske ekonomije razvijaju poseban pristup finansiranju koji se temelji na apsolutnoj zabrani plaćanja i naplate kamate. Važan aspekt ovog istraživanja sadržan je u traženju odgovora na pitanje "da li je uopće moguće praktično eliminisati kamatu iz ekonomije", odnosno, da li je moguće izgraditi ekonomski finansijski sistem u kojem kamata neće imati ulogu kakvu danas ima u savremenom ekonomskom životu? U tom kontekstu biće sagledan način funkcionisanja Islamskih komercijalnih i investicionih banaka, te Islamske razvojne banke. Pored upoznavanja sa njihovim dosadašnjim razvojem analiziraće se neke specifičnosti poslovanja, te dosadašnje promjene u strukturi modela finansiranja. Nastanak, razvoj i karakteristike Islamskog finansijskog tržišta, kao i ocjena prihvatljivosti korištenja finansijskih instrumenata konvencionalnog finansijskog tržišta, takođe će biti predmetom naših razmatranja.

Na kraju, značajna pažnja biće posvećena sagledavanju mogućnosti saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama, te mogućeg doprinosa Islamske ekonomije definisanju domaće razvojne strategije. Islamsko bankarstvo u Bosni i Hercegovini predstavlja dio domaćeg bankarskog sistema koji je dominantno zasnovan na kamati. U takvim uslovima, po samoj svojoj prirodi, ovaj koncept, suočava se sa brojnim problemima funkcionisanja. Od načina njihovog prevazilaženja zavisiće, ne samo uloga nego i mogućnost korištenja potencijala Islamskog bankarstva u procesu finansiranja ekonomskog razvoja i podrške ekonomskoj saradnji Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama.

2. POTREBA I ZNAČAJ ISTRAŽIVANJA

Organizovana naučna istraživanja u oblasti Islamske ekonomije započela su prije četrdeset godina. Isto toliko vremena prošlo je od prve praktične aplikacije koncepta Islamskog ili beskamatnog bankarstva. Danas se Islamska ekonomija, kao poseban studij, izučava na velikom broju univerziteta, ne samo u Muslimanskim zemljama. Neki od vodećih univerziteta na Zapadu (kao *Harvard* u SAD, *Durham*, *Loughborough, Cambridge* u Velikoj Britaniji, pa i *The University of Melbourne,* u Australiji) imaju organizovane studije iz oblasti Islamske ekonomije. Islamske finansijske institucije postaju dio domaćeg finansijskog sistema i bankarske prakse. S tog aspekta, Islamska ekonomija i Islamski finansijski sistem, danas, ne samo da se ne mogu ignorisati, nego zavrijeđuju našu pažnju i nameću potrebu organizovanog, stručnog i naučnog pristupa njihovom istraživanju.

Obzirom da se, u ovom slučaju, primarno radi o ekonomskim kategorijama onda su ekonomisti prvi pozvani, ali i kvalifikovani da realizuju takva istraživanja. Time, Ekonomski fakulteti, po prirodi stvari, predstavljaju i mjesta na kojima će se produbljenim naučnim istraživanjima u oblasti Islamske ekonomije doprinijeti, ne samo boljem razumijevanju, nego i stvaranju novih naučnih spoznaja u ovoj ekonomskoj oblasti.

Posljednjih godina, ipak, raste interes studenata ekonomskih fakulteta u Sarajevu i Tuzli za istraživanjima u oblasti Islamske ekonomije, finansija i bankarstva. Urađeno je nekoliko seminarskih i vrlo uspješnih diplomskih radova. Rijetki objavljeni radovi domaćih autora odnosili su se, uglavnom, na rasprave o kamati,[2] *zekatu*,[3] Islamskom bankarstvu[4] i osiguranju, a u posljednje vrijeme i o odnosu Islama prema privatizaciji i globalizaciji[5]. Međutim, do sada, u Bosni i Hercegovini nije bilo ozbiljnih naučnih istraživanja u oblasti Islamske ekonomije, finansija i bankarstva.

Istraživanja i testiranja mogućnosti, adaptibilnosti i efekata primjene Islamskog ekonomskog koncepta, pa i Islamskog bankarstva u konvencionalnim uslovima zemalja u tranziciji nisu vršena. Bosna i Hercegovina predstavlja gotovo idealno mjesto za to. Njeno

[2] Vidi: Hukić, Abdurahman, 1981; 1982; Bukvić, Kasim (u knjizi Mevdudi, 2001); Halebić, 2001.

[3] Vidi: Kovačević, 2002; Hadžić, 2002,(5).

[4] Vidi: Kovačević, 1999; Alibašić, 2002; Hadžić,1995; 1995,(2); 2000; 2002,(4).

[5] Indžić, 2001.

iskustvo može biti dragocjeno za definisanje pristupa razvoju niza Muslimanskih zemalja kojima tranzicija tek predstoji. To, pored ostalih, mogu biti Muslimanske zemlje bivšeg Sovjetskog saveza (Azerbejdžan, Kazahstan, Kirgistan, Tadžikistan, Turkmenistan i Uzbekistan). Ne treba zaboraviti da ove zemlje broje preko 65 miliona stanovnika a da su rezervama nafte bogatije čak i od zemalja Bliskog Istoka.

U teoretskom smislu, očekivani doprinos ovog istraživanja mogao bi se izraziti u razvoju naučne misli: 1) o Islamskoj ekonomiji općenito, a posebno o Islamskom pristupu razvoju, njegovom finansiranju, Islamskom ekonomskom sistemu, njegovom tržištu, institucijama i instrumentima; 2) o mogućnostima primjene Islamskog ekonomskog koncepta u konvencionalnim uslovima zemalja u tranziciji; 3) o mogućnostima primjene Islamskog ekonomskog koncepta u uslovima post-konfliktnog društva, kakvo je Bosna i Hercegovina, te 4) u oblasti Islamskih nauka.

U aplikativnom smislu, očekivani doprinos mogao bi se izraziti u: 1) očekivanim ekonomskim efektima koji mogu nastati boljim poznavanjem i razumijevanjem Islamskog pristupa ekonomskom razvoju, koncepta poslovanja Islamskih finansijskih institucija, a posebno Islamskih banaka, a u okviru toga, i domaće Islamske banke; 2) očekivanim efektima iniciranja, uspostavljanja i unaprijeđenja ekonomske saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama općenito, a posebno saradnje koja bi bila zasnovana na Islamskim principima poslovanja; 3) promocije moralnih i etičkih vrijednosti Islama u segmentu ekonomskog života i rada i 4) podsticaju istraživanja domaćih autora u oblasti Islamske ekonomije.

3. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

3.1. Problem i predmet istraživanja

Ova studija polazi od činjenice da je Islamska ekonomija i Islamsko bankarstvo, posljednjih godina, doživilo snažnu ekspanziju. Interes za istraživanja u oblasti Islamske ekonomije raste, ne samo na univerzitetima u Muslimanskim zemljama. Sve je veći broj banaka i finansijskih institucija koje svoje poslovanje prilagođavaju "*interest free*" modelu finansiranja. Neke od vodećih zapadnih banaka obogaćuju svoju ponudu nudeći klijentima bankarske usluge zasnovane na principima *šerijata*. Jedna od Islamskih banaka osnovana je i kod nas. Ona svoje usluge nudi klijentima bez razlike na njihova nacionalna ili vjerska opredjeljenja.

Bosna i Hercegovina, do rata, imala je razvijenu saradnju sa Muslimanskim zemljama, međutim, današnji rezultati koje Bosna i Hercegovina ostvaruje u saradnji sa Muslimanskim zemljama, više su nego skromni u odnosu na potencijale. S druge strane, neke Muslimanske zemlje, poput Kuvajta, pojavljuju se kao najveći pojedinačni investitori u BiH.

I pored izgrađene finansijske infrastrukture, stiče se dojam da Bosna i Hercegovina svoje izvozne mogućnosti ne prepoznaje u saradnji sa Muslimanskim zemljama. U tom smislu, njeni razvojni potencijali ostaju neiskorišteni. Otvaranje perspektiva šire saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama, ne samo u poslovnim aranžmanima koji će biti zasnovani na principima *šerijata*, cijenimo iznimno važnim. U tome nalazimo i **suštinski značaj** istraživanja ove teme za Bosnu i Hercegovinu.

Iako Islamski finansijski sistem u cjelini, a Islamsko bankarstvo posebno, sve više doprinose finansiranju ekonomskog razvoja postajući značajnim učesnikom kako na globalnom, tako i na domaćem finansijskom tržištu, kod nas im se pridaje malo ili im se ne pridaje nikakavog značaja. Tako, umjesto otvaranja perspektiva, uspostavljanja i jačanja ekonomske saradnje privrede Bosne i Hercegovine sa privredama Muslimanskih zemalja (što realno može biti od koristi objema stranama) ove aktivnosti su više prepuštene slučaju nego organizovanom i osmišljenom pristupu. Jedan od neiskorištenih segmenata i

potencijala nalazi se i u mogućnostima Bosne i Hercegovine da tržištima Muslimanskih zemalja ponude poslovnu saradnju koja će biti zasnovana na Islamskim, odnosno, principima *šerijata*. Ignorisanjem istraživanja u oblasti Islamske ekonomije propušta se i mogućnost stvaranja predpostavki za uspostavljanje takve saradnje. Navedeno predstavlja **osnovni problem** koji je doveo do ove studije.

Islamski pristup ekonomskom razvoju sa Islamskim finansijskim institucijama, koje su u funkciji njegovog finansiranja, ima sve veći uticaj na definisanje razvojnih strategija Muslimanskih zemalja. Njihovim istraživanjem stvara se prilika da se moralne i etičke vrijednosti Islama stave u funkciju ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine. Zbog toga su **predmet istraživanja** ove studije upravo teoretske osnove Islamske ekonomije, Islamski pristup ekonomskom razvoju, dostignuti nivo i perspektive ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja, aktuelni problemi sa kojima se Muslimanske zemlje danas suočavaju, Islamski finansijski sistem i Islamsko bankarstvo, njihov razvoj i način funkcionisanja, Islamsko finansijsko tržište, mogući doprinos Islamskog ekonomskog pristupa definisanju strategije ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine, nastanak, razvoj i perspektive Islamskog bankarstva u Bosni i Hercegovini, problemi sa kojima se suočava, te, na kraju, mogućnosti i perspektive uspostavljanja i/ili unaprijeđenja ekonomske saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama.

3.2. Ciljevi istraživanja

Glavni cilj našeg istraživanja jeste da se, pomoću naučnih i stručnih metoda, detaljno, sistematično i produbljeno istraže osnovni principi Islamske ekonomije, a posebno njen pristup ekonomskom razvoju; razvoj i osnovni principi Islamskog finansijskog sistema, a posebno nastanak, razvoj i funkcionisanje Islamskog bankarstva i njegova uloga u procesu finansiranja ekonomskog razvoja; mogući doprinos Islamskog bankarstva finansiranju privrednog razvoja Bosne i Hercegovine, kao i uspostavljanje i/ili unapređenje ekonomske saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama.

3.3. Hipoteze i istraživačka pitanja

U našoj studiji postavili smo tri hipoteze :

Prva hipoteza: Univerzalne vrijednosti Islama sa snažnim naglaskom na etičkom i duhovnom aspektu čovjekovog ponašanja i razvoja, uobličene kroz učenja Islamske ekonomije, predstavljaju kvalitetnu osnovu za definisanje prihvatljive strategije razvoja Muslimanskih zemalja.

Druga hipoteza: Nastojeći da uspostavi pravednije odnose između povjerilaca i dužnika, Islamsko bankarstvo, zasnovano na učenjima Islamske ekonomije po kojima je plaćanje i naplata kamate strogo zabranjena - doprinosi finansiranju razvoja Muslimanskih zemalja, i

Treća hipoteza: Islamski pristup ekonomskom razvoju može doprinijeti procesu definisanja strategije ekonomskog razvoja BiH, a Islamsko bankarstvo – njegovom finansiranju.

Ova studija, dizajnirana je na način da, vodeći računa o njenom praktičnom značaju za Bosni i Hercegovinu, pruži odgovore na tri strateška pitanja koja mogu biti značajna za razvoj, kako konvencionalne, tako i Islamske ekonomske teorije. Uz navedeno, postavljeno je i nekoliko specifičnih istraživačkih podpitanja:

Istraživačko pitanje br. 1.: Da li Islamska ekonomija definiše kvalitetne i prihvatljive osnove na kojima Muslimanske zemlje mogu graditi svoju vlastitu razvojnu strategiju?

> *Istraživačka podpitanja:* Šta je Islamska ekonomija? Na kojem sistemu vrijednosti je zasnovana? Šta je čini sličnom i različitom u odnosu na konvencionalnu ekonomiju? Kakvi su bili efekti do sada korištenih strategija ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja? Koje su osnovne zamjerke teoretičara Islamske ekonomije zapadnom razvojnom konceptu? Na kojem sistemu vrijednosti počiva Islamski koncept ekonomskog razvoja?

Istraživačko pitanje br. 2.: Da li je moguće izgraditi konzistentan finansijski sistem koji će biti različit od dosadašnjeg, u kojem kamata neće igrati ulogu koju danas ima, ali koji će moći efikasno doprinijeti finansiranju ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja?

> *Istraživačka podpitanja:* Koje izvore Muslimanske zemlje, obično, koristite za finansiranje ekonomskog razvoja? Koliki je realan doprinos vlastitih izvora finansiranja poput štednje, *zekata* i poreza? Na koje se eksterne izvore finansiranja ove zemlje mogu osloniti? Koje izvore preferiraju teoretičari Islamske ekonomije? Da li i na koji način Islamsko bankarstvo može doprinijeti rješavanju problema neadekvatnih i nedostajućih izvora? Koliki je njegov realan doprinos finansiranju ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja? i

Istraživačko pitanje br. 3.: Da li Islamski pristup ekonomskom razvoju može biti relevantan i primjenljiv u konvencionalnim uslovima sekularnog društva kakvo je Bosna i Hercegovina, te da li se Islamsko bankarstvo u njih može kvalitetno integrirati?

> *Istraživačka podpitanja:* Da li iskustva i pristup teoretičara Islamske ekonomije mogu doprinijeti procesu koncipiranja, a kasnije i realizacije strategije razvoja Bosne i Hercegovine? Da li Islamsko bankarstvo i kako može doprinijeti njenom finansiranju? Šta može predstavljati osnovnu prepreku u tom procesu? Da li i kako Islamsko bankarstvo može doprinijeti iniciranju, uspostavljanju i/ili unapređenju poslovne saradnje privreda Bosne i Hercegovine sa privredama Muslimanskih zemalja? Da li i koji problemi i ograničenja stoje na putu razvoja Islamskog bankarstva kod nas?

3.4. Metode istraživanja

Istraživanje uloge Islamskog bankarstva u finansiranju ekonomskog razvoja provedeno je u tri osnovna pravca: 1) najprije smo ispitali osnove pristupa razvoju teoretičara Islamske ekonomije (pojašnjavajući, pri tome, šta je Islamska ekonomija i na kojim teoretskim osnovama je zasnovana), te detektovali aktuelne probleme razvoja Muslimanskih zemalja; nakon toga, 2) istražili smo načine finansiranja ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja, te ulogu, doprinos i način funkcionisanja Islamskog bankarstva u tom procesu; da bi na kraju, na osnovama izvršenih analiza, 3) sagledali mogućnosti implementacije Islamskog pristupa ekonomskom razvoju Bosne i Hercegovine, te ulogu Islamskog bankarstva u njegovom finansiranju.

Obzirom na multidisciplinaran karakter našeg istraživanja morali smo koristiti, kako konvencionalne naučne metode, tako i metode istraživanja koje se primjenjuju u oblasti Islamske ekonomije. Time ova studija izlazi izvan okvira "uobičajenih" domaćih istraživanja realizovanih u oblasti ekonomskih nauka, ali i dodatno dobija na značaju

obzirom da, kod nas, do sada, nisu vršena ekonomska istraživanja simultanim korištenjem navedenih naučnih metoda.

3.4.1. Osnovne naučne metode

U cilju ostvarenja postavljenog cilja, dokazujući održivost postavljenih hipoteza, u studiji je, sa metodološkog aspekta, korišten širi spektar postupaka, te raznovrstan metodološki instrumentarij. Ipak, kao osnovnim, koristili smo se:

Metodom konkretizacije kojim se neprestano kreće od cjeline ka dijelovima i od dijelova ka cjelini, od suštine ka pojavi i od pojave ka suštini, koristeći se činjenicama da se potvrdi teorija i teorijom da se činjenice obijasne. Konkretnije, naše istraživanje u osnovi, bilo je trodimenzionalno. Pokušali smo spoznati ulogu Islamske ekonomije u procesu definisanja, a Islamskog bankarstva u procesu finansiranja, razvojne strategije sagledavanjem procesa zadovoljenja osnovnih potreba, spuštajući se do čovjeka kao jedinke i njegove porodice, kao osnovne ćelije društva, i uzdižući se vertikalno na nivo zemalja u razvoju, sa pokušajem novog uopštavanja na nivou grupe Muslimanskih zemalja članica Islamske razvojne banke (IDB - *Islamic Development Bank*) i dublje do nivoa grupe najnerazvijenijih zemalja članica IDB (LDMCs – *Last Development Member Countries*). Uporedo sa navedenim, analizirali smo funkcionisanje beskamatnog modela finansiranja spuštajući se do konkretnih modela koje u svom poslovanju koriste Islamske banke i instrumenata Islamskog finansijskog tržišta, i uzdižući se do nivoa Islamskog finansijskog sistema posmatranog kao cjelina. Na kraju, analiza je bila usmjerena horizontalno od grupe Muslimanskih zemalja ka Bosni i Hercegovini, i obratno, spuštajući se do osnovnih problema sa kojima se suočava Bosna i Hercegovina i uzdižući se na ravan sagledavanja mogućnosti njihove međusobne suradnje.

Komparativnim metodom, za istraživanje sličnosti i razlika Islamskog u odnosu na konvencionalni pristup ekonomskom razvoju i njegovom finansiranju, te kod uporeĎivanja aktuelne ekonomske pozicije Bosne i Hercegovine i grupe Muslimanskih zemalja.

Istorijski metod, bio je korišten posebno kod sagledavanja razvoja Islamske ekonomije, Islamskog finansijskog sistema i posebno Islamskog bankarstva. Koristili smo ga za prepoznavanje uzroka ekonomske nerazvijenosti Muslimanskih zemalja i pojava koje su

dovele do eskaliranja dužničke krize. Isti metod je korišten i kod istraživanja odnosa prema kamati, u dugom vremenskom periodu – od antičkih filozofa do savremenih ekonomskih teoretičara, te istraživanja različitih oblika podsticajnog finansiranja u Bosni i Hercegovini.

U ovoj studiji, rukovodeći se principima naučnog metoda u općem smislu, nezaobilazna je bila primjena i načelnih logičnih metoda naučne analize, kao što su: *indukcija* i *dedukcija*, *analiza* i *sinteza*, *analogija (istorijska i geografska)*, te *logička apstrakcija i generalizacija*. U obradi pojedinih dijelova studije ne možemo govoriti o isključivoj primjeni nekog od navedenih metodoloških postupaka. Najvećim dijelom prisutno je njihovo međusobno preplitanje i podržavanje.

Međutim, navedeni konvencionalni metodološki pristup, samostalno korišten, ne bi mogao doprinijeti ostvarenju postavljenih ciljeva studije, niti procesu dokazivanja ili opovrgavanja postavljenih hipoteza. Naše istraživanje, ne samo da bi ostalo nepotpuno i metodološki nekonzistentno, nego bi moglo voditi i potpuno pogrešnim zaključcima. Zbog toga je, kao dodatni, ali ne i manje značajan, korišten metodološki pristup koji se primjenjuje u istraživanjima u oblasti Islamske ekonomije.

3.4.2. Metodologija Islamske ekonomije

Kao preduslov početka rada na ovoj studiji javila se potreba upoznavanja sa metodologijom koja se koristi u istraživanjima Islamske ekonomije. Na žalost, rijetki su bili i radovi teoretičara Islamske ekonomije koji su na sistematičan način obrađivali ovu problematiku.[6] Ona je, obično, bivala prezentirana uz teoretska razmatranja osnova Islamske ekonomije ili smo saznanja o tome morali crpiti posredno vlastitom analizom metodoloških postupaka različitih teoretičara koji su bili korišteni pri teoretskom razmatranju pojedinih ekonomskih kategorija. Obzirom na njegovu specifičnost ali i značaj za buduća istraživanja u Bosni i Hercegovini, u nastavku, ćemo, ukratko, prezentirati navedeni metodološki pristup.

Metodologija istraživanja u oblasti Islamske ekonomije za osnovnu predpostavku ima temeljne postavke Islama kao što su :

[6] zainteresovane upućujemo na sljedeće izvore: Zarka, 1992.; Kahf, 1999.; Haq, Ul, Irfan, 1996.;

1) *Tevhid* – Bog dž.š. je jedan i jedinstven: *"Prije tebe ni jednog poslanika nismo poslali, a da mu nismo objavili: "Nema boga osim Mene, zato se Meni klanjajte!""* (21:25);

2) *Kur'an* je Božija dž.š. Objava u koju nema sumnje: *"A tebi objavljujemo Knjigu, samu istinu, da potvrdi knjige prije objavljene i da nad njima bdi.."* (5:48), i

3) Prihvatanje Islama u potpunosti: *"Kako to da u jedan dio Knjige vjerujete, a drugi odbacujete?!"*(2:85)[7]

Osnova ovakvog pristupa nalazi se u samoj vjeri Islama po kojem Islam pruža univerzalan kodeks pravila i ponašanja koji se može primjeniti u svim sferama ljutskog življenja. Jedna od značajnih je i ekonomska sfera. Prihvatajući Islam u potpunosti vjernik prihvata i ono što se naziva ekonomskim učenjem *Kur'ana* ili učenjem koje se odnosi na ekonomski segment čovjekovog života.

Islam je *din* – vjera ili vjerovanje, odnosno cjelokupan način života koji obuhvaća privatni i javni život čovjeka. On daje infrastrukturu za uređenje društva, uključuje teološku dogmu, vjerske obrede, političku teoriju, ponašanje, te higijenu i etiku. *Din* predstavlja temelj Islamskog svjetonazora, tako da se ni Islamska ekonomska vizija ne može zamisliti bez prihvatanja sveobuhvatnog koncepta *din*-a.

Tek ukoliko se prihvate navedene predpostavke može se pristupiti istraživanjima iz oblasti Islamske ekonomije. Eventualne razlike i sporenja mogu se pojaviti u fazi istraživanja pojava i odnosa među njima, tumačenja, teoretske elaboracije i praktične implementacije osnovnih postulata, dok o njima samima (kao i o osnovnim naučnim predpostavkama) postoji opšti koncenzus i nisu predmetom rasprave[8]. Ovakav metodološki postupak ne negira potrebu i značaj korištenja konvencionalnih tehnika naučne analize koje se mogu primjenjivati uz respektovanje gore navedenih osnovnih predpostavki. Takođe, teorija Islamske ekonomije prihvata učenja i dostignuća tradicionalne ekonomske nauke uz inkorporiranje i/ili zamjenu tradicionalnog sistema vrijednosti sa Islamskim koji je izveden iz osnovnih izvora Islama - *Kur'an-a* i *Sunnet-a*. Njena razlika u odnosu na tradicionalnu

---

[7] navedene temeljne postavke biće detaljnije obrazložene u I dijelu rada.

[8] Tako, npr. Allah dž.š., u Kur'an-u, jasno ističe: "*Mi smo vas na Zemlji smjestili i na njoj vam sve što je potrebno za život dali*" (7:10); ili "*A Zemlju smo prostrli i po njoj nepomične planine razbacali i učinili da na njoj sve s mjerom raste, i dajemo vam iz nje hranu, a i onima koje vi ne hranite. I ne postoji ništa čije riznice ne posjedujemo, a od toga Mi dajemo samo onoliko koliko je potrebno*" (15:19-21); imajući navedeno u vidu, sa aspekta teorije Islamske ekonomije neprihvatljiva je teza po kojoj «izvorna količina resursa nije bila dovoljna za ostvarenje dobrog života čovjeka i ljudi na Zemlji, te da je to jedan od uzroka nerazvijenosti».

ekonomiju jeste i u tome što ona ne prihvata samo posmatranje i ispitivanje kao izvore saznanja, ona prihvata i druge izvore – one sadržane u *Kur'anu* i *Sunet-u*.

Metodologija Islamske ekonomije (*usul ul fiqh*) predstavlja znanje o principima i metodama koja vode izvođenju praktičnih *šerijatskih* zakona,[9] vrijednosti, normi i institucija iz datih podkrijepljujućih dokaza. Izvori ovih dokaza su Objava (*Kur'an*), razum (*aql*) i univerzum. Metodološki postupak istraživanja u oblasti Islamske ekonomije[10] sastoji se od pet koraka:

Prvi korak je identificirati sve *ajete* iz *Kur'an-a* i *hadis-e* Božijeg Poslanika (s.a.v.s.) koji se direktno ili indirektno odnose na ekonomiju,

Drugi korak predstavlja sistematizaciju *ajeta* i *hadisa*, termina i koncepta pohranjenih u njima u principe, postulate, hipoteze i predpostavke koje će biti ispitivane. Ovdje se koriste "istinski narativni", "čulni" i "intuitivni" kanali za sticanje znanja.[11] Prema tome, potrebno je dubinsko i holističko posmatranje datih koncepata kroz Objavu (*sabeb ul nuzul*), kao primarno, a tek naknadno koristimo mišljenja ranijih autoriteta, čula i intuiciju, koristeći indukciju i dedukciju kao analitička pomagala. Zbog različitih svjetonazora imaćemo različite rezultate kod različitih naučnika u različitim razvojnim epohama.[12]

Treći korak je proučavanje i "pretresanje" savremene ekonomske misli. Bilo bi potpuno naivno vjerovati da Islam ima posebno mišljenje o svakoj pojavi i kategoriji koju je obradila konvencionalna ekonomska nauka.[13] Veoma je bitno razumijeti čitavu lepezu ekonomske misli na Zapadu i svjetonazora iz kojih je ponikla, istražiti gdje se Islamski

---

[9] o *šerijatu* vidi u I dijelu rada.

[10] Posebnu zahvalnost Autor duguje uvaženom kolegi Kovačević mr Amelu, magistrantu International Islamic University Malaysia, koji mu je ustupio sistematizovane bilješke (sa vlastitim opservacijama) sa predavanja profesora Mohammad Aslam Haneef-a, održanih na navedenom Univerzitetu akademske 1997/98. godine. Vidi: Kovačević, 1997. Ovaj dio prezentacije razmatranog metodološkog pristupa najvećim dijelom se oslanja na navedeni izvor.

[11] U Islamu znanje se stiče kroz kanale poput: 1) «istinski narativnog» - Poslanik Muhamed (s.a.v.s.) (apsolutno) i Islamski učenjaci (upitno); 2) valjanih čula (čulna percepcija); 3) valjanog rezonovanja (*aql* ili razum kao «duhovni organ» koji obavlja funkciju konceptualnog apstraktnog mišljenja, a ne može da dođe u sukob sa istinski narativnim); 4) intuicije (*qalb* jeste srce i ima funkciju kontemplativnog i iskustvenog razmišljanja).

[12] Primjer različitog odnosa prema kamati, kojeg smo prezentirali u I dijelu rada, može biti ilustrativan.

svjetonazor razlikuje od njihovog, te kako to utiče na ekonomsku viziju, probleme i fenomene u samoj ekonomiji. U ovom slučaju selektivna asimilacija ne smije biti odbačena kao validan alat u izgradnji ekonomske teorije u Islamu.

Četvrti korak je testiranje hipoteze. Empirijske studije zasnovane na Islamskoj ekonomskoj viziji predstavljaju, takođe, dio alata u izgradnji ekonomske teorije u Islamu.

Peti korak predstavlja korekciju onog što jeste u ono što bi trebalo biti. Ako empirijski podaci ne podržavaju ekonomsku viziju, temeljita provjera prethodnih procesa je neophodna da bi se neutralizirale moguće greške. Ako, ponovno, postoji disparitet, analiza trenutnog stanja je potrebna uz preduzimanje mjera da se ono što jeste promijeni u ono što bi trebalo biti.

Radi potpunijeg razumijevanja, navedeni metodološki postupak ilustriraćemo primjerom procesa generiranja Islamskog bankarstva.

> *Prvi korak* predstavlja identifikaciju svih *ajeta* i *hadisa* koji se odnose na finansijske transakcije, posebno dug, pozajmljivanje, novac, *ribā,* trgovinu, zalog, i sl.
>
> *Drugi korak* predstavlja sistematizaciju *ajeta* i *hadisa*, termina i koncepta pohranjenih u njima u principe, postulate, hipoteze i predpostavke koje će biti ispitivane. Na primjer, *ajeti* jasno kazuju da je *ribā* zabranjena, ali ne definišu šta je to *ribā*. Da li je to samo kamata, kako se često misli, ili postoji potpunija definicija *ribā*. Da bi se pronašli adekvatni odgovori na ovo pitanje moramo se poslužiti neposrednim povodima Objave (*sabeb ul nuzul*), Poslanikovim (s.a.v.s.) objašnjenjima, praksom prve Islamske države, te stavovima ranih Islamskih naučnika. Uzimajući date izvore u obzir dolazimo do zaključka da *ribā* u sebi oličava eksploataciju u najširem značenju te riječi, ali da se, kada su u pitanju posudbe, odnosi na predodređeni višak koji se ima vratiti zajmodavcu uz posuđeni iznos na određeni vremenski period. U tom svjetlu, Islamska civilizacija "podastire

[13] Tako *Zarqa* upozorava da "ne treba praviti grešku u pristupu i da se ne može jednostavno reći: ukoliko je nešto Islamsko to je različito od zapadnog ili istočnog. To može biti slično ili može biti različito." Vidi: Zarqa, 1992, p. 66.

potpuno funkcionalan sistem produktivnog finansiranja" putem lepeze finansijskih instrumenata.

Treći korak je veoma važan, ali često zapostavljen od strane tradicionalnih ekonomskih autoriteta koji ne prepoznaju dostignuća savremene ekonomske misli u tzv. Euro-atlanskoj civilizaciji, ali je i precijenjen od modernista koji sve što stiže sa Zapada nekritički apsorbuju. Kada je riječ o konvencionalnom bankarstvu gotovo cijela njegova filozofija počiva na kamati, te naizgled, gotovo da i nema mogućnosti njegove konvergencije sa Islamom. No, u zadnjih tridesetak godina svjedoci smo jedne metamorfoze konvencionalnog bankarstva gdje se tradicionalni način poslovanja (sa kamatom) sve češće zamjenjuje fiducijarnim, što u suštini predstavlja investiranje na bazi podjele dobiti. Dobar primjer za to su njemačke, a posebno japanske banke koje prakticiraju tzv. univerzalno bankarstvo. One po svojoj prirodi, kombinuje investiciono i komercijalno bankarstvo sa poslovima osiguranja. U tom procesu, posebna pažnja posvećuje se tzv. "filtriranju" konvencionalnog bankarstva sa aspekta *šerijatske* prihvatljivosti, da bi se spriječilo da kamata "zamuti" čiste tokove Islamskog finansijskog sistema.

Četvrti korak u izgradnji Islamske ekonomske teorije predstavlja testiranje hipoteze. U slučaju Islamskog bankarstva, sa više ili manje uspjeha, ova etapa traje već više od četrdeset godina. Trenutno smo svjedoci nekoliko različitih pristupa razvoju Islamskih bankarskih modela. Raznovrsnost modela i finansijskih instrumenata treba da iznjedri empirijski potvrđen kvalitet. Pri tome ne treba zaboraviti da uspjeh nekog modela u praksi ne predstavlja i ono što, po svojoj "Islamičnosti", jeste najbolje. Često se dešava da manje "Islamični" modeli lakše bivaju prihvatani. Tu nastupa sljedeća i posljednja faza.

Peti korak predpostavlja preduzimanje korektivnih aktivnosti da "ono što jeste promjeni u ono što bi trebalo biti", odnosno isprave moguće nedosljednosti njihove primjene u praksi.

Metode prikupljanja podataka koje smo koristili u ovoj studiji bile su sljedeće:

Teoretski rad na literaturi, obuhvatao je selekciju relevantnih izvora iz oblasti Islama, konvencionalne i Islamske ekonomije, Islamskog pristupa ekonomskom razvoju, međunarodnih ekonomskih odnosa i međunarodnog privrednog sistema, konvencionalnih i Islamskih finansija, a posebno bankarstva i finansijskog tržišta, te drugih oblasti. Obzirom na oskudnost domaćih izvora u primarnoj oblasti našeg istraživanja korištena je, uglavnom, inostrana literatura publikovana na engleskom jeziku. Pregled korištene i citirane literature (knjige i časopisi) dat je na kraju studije.

Prikupljanje sekundarnih podataka, obuhvatalo je prikupljanje podataka iz brojnih izvora. Posebno izdvajamo različite publikacije međunarodnih finansijskih, razvojnih i drugih institucija kao: The World Bank: World Development Indicators; UNDP: Human Development Report i Sistem ranog upozoravanja u BiH; Islamic Development Bank: Annual Report; International Crisis Grup: Izvještaji za Balkan; te domaćih organizacija i institucija kao što su: Agencije za bankarstvo; Centralna banka BiH; Zavodi za statistiku i drugi izvori. Pregled korištene literature (publikacije i ostali izvori) dat je na kraju studije. Veoma selektivno i u mjeri kojoj smo smatrali nužnim, kao izvor, korišteni su podaci, informacije, članci i rasprave objavljene na *Internetu/WWW*. Njihovo prikupljanje, korištenje i prezentiranje, uglavnom, je bilo u funkciji upoznavanja i praćenja najnovijih dešavanja u oblasti predmeta istraživanja.

Prikupljanje primarnih podataka obavljeno je primjenom metoda intervjua, razmjene mišljenja i rasprava, prvenstveno sa teoretičarima Islamske ekonomije, bankarstva i finansija, na seminarima i konferencijama kojima je Autor prisustvovao i u čijem je radu aktivno učestvovao. Posebno ističemo:

- 6th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* održan od 17. do 21. septembra 1998. godine, u organizaciji: The Islamic Foundation, UK; The Islamic Development Bank, Saudi Arabia; i Loughborough University, UK, u Markfield Conference Centre, Leicestershire, Velika Britanija.

- 8th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* održan od 23. do 27. septembra 1999. godine, u organizaciji: The Islamic Foundation, UK; The Islamic Development Bank, Saudi Arabia; i Loughborough University, UK, u Markfield Conference Centre, Leicestershire, Velika Britanija, te

- 4th International Conference on Islamic Economics and Banking "*Islamic Finance: Challenges and Opportunities in the Twenty-First Century*, održana od 13. do 15. augusta 2000. godine u organizaciji: International Association for Islamic Economics, UK; Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank, S.A; The Islamic Foundation, UK; i Loughborough University, UK, u Loughborough University, Leicestershire, Velika Britanija

Prikupljanje primarnih podataka vršeno je i metodom intervjua sa pojedinim zvaničnicima i uposlenicima Bosna Bank International d.d. Sarajevo kako u postupku njenog osnivanja, tako i u fazi njenog kasnijeg rada.

4. KORIŠTENI TERMINI

U nastavku ćemo pojasniti neke od termina koji su korišteni u ovoj studiji.

Prije svega, pridjev "*Islamski*" koristi se da izrazi ili potvrdi da je određena kategorija ili pojava u skladu sa *šerijatom.* Tako npr. u zemljama koje su prihvatile *šerijat* kao važeći zakon, sva pravila ponašanja, poslovanja, principi, modeli i instrumenti finansiranja razvijaju se na način da budu, u potpunosti, usaglašeni sa *šerijatom* ili na način da je naknadno izvršena njihova provjera usklađenosti sa *šerijatom*. Ukoliko su postojale neznatne razlike naloženo je da se nedostaci otklone i usaglase sa *šerijatom*. U slučajevima nemogućnosti usaglašavanja došlo je do njihove zabrane i odbacivanja (kao što je npr. slučaj sa kamatom). U većini Muslimanskih zemalja *šerijat* nije važeći zakon ali se smatra obavezujućim u ponašanju i svakodnevnim aktivnostima muslimana-vjernika. U mnogim Muslimanskim i ne-Muslimanskim zemljama muslimani-vjernici nastoje da se ponašaju u skladu sa *šerijatom* ukoliko to nije u suprotnosti sa zvaničnim pravnim sistemom zemlje. Takve i slične aktivnosti često su u domenu vjerskih sloboda. Tako je, u mnogima od njih, moguće i osnivanje banaka i finansijskih institucija koje ne posluju sa kamatom jer važeći pravni sistem zemlje, obično, ne obavezuje finansijske institucije da, u svom poslovanju, koriste kamatu. S druge strane, u pojedinim Muslimanskim zemljama čak je zabranjeno korištenje pridjeva "*Islamski*" za označavanje pojedinih institucija ili ustanova. Tako, npr. u Saudijskoj Arabiji, u kojoj se nalazi i sjedište Islamic Development Bank, komercijalne

banke u svom nazivu ne mogu sadržavati riječ "*Islamska*" jer to posredno implicira da druge banke "nisu Islamske".

Pored navedenog, potrebno je navesti i mišljenja pojedinih autora koji smatraju da nema potrebe za dodavanjem pridjeva "*Islamska*" kod označavanja ekonomske naučne discipline. Na taj se način "ekonomska nauka nepotrebno povezuje sa religijom Islama, odnosno ograničava njen univerzalni karakter, izučavanje i primjena samo na ekonomije Muslimanskih društava".[14]

Pridjev "*Islamski*" koristiće se prvenstveno sa ciljem da označi razliku između onoga što je zasnovano ili usaglašeno sa *šerijatom*, u odnosu na konvencionalni (Zapadni ili drugi) koji to nije. Ovakav pristup, postao je uobičajen i općeprihvaćen kako u stručnoj i naučnoj literaturi na Istoku, tako i na Zapadu. U istom kontekstu, potrebno je praviti razliku između termina «*Islamizirana ekonomija», «ekonomija Islamskih zemalja»* (koja nije nužno i Islamska) i termina *«Islamska ekonomija»* u skladu sa gornjim napomenama.

Usko vezano sa ovim je i korištenje termina "*konvencionalni*" (pristup, aspekt, instrumenti finansiranja, uslovi, način, sistem i sl.) ili "*konvencionalno*" (bankarstvo, finansijsko tržište i sl.) kojim se želi ukazati na razliku "*Islamskog*" - usaglašenog sa *šerijatom*, od onog koji to nije.

Pod pojmom "*Islamska ekonomija*" podrazumijevamo poseban naučno-teoretski pristup u okviru ekonomske nauke kojim se na način, različit od konvencionalnog, nastoje obijasniti ekonomske pojave i zakonitosti, te definisati koherentan ekonomski sistem koji će za podlogu imati osnovne vrijednosti i norme Islama.

Termin i pojam «*Islamsko bankarstvo»*, koje predstavlja značajan predmet našeg istraživanja, razlikuje se od termina i pojma «*bankarstvo Islamskih zemalja*» koje nije nužno i «*Islamsko»*, ili tačnije, koje je dominantno konvencionalno.

Termin «*Muslimanske zemlje*» smatrali smo pogodnijim od termina: «*Islamske zemlje*» i on označava zemlje članice Organizacije Islamske konferencije (*OIC – Organization of*

[14] Detaljnije vidi: Kafh, 1996, p. 19.

Islamic Conference). U zemljama članicama ove organizacije, Muslimansko, u strukturi ukupnog stanovništva, čini većinu. Takođe, treba napomenuti da se termin «Muslimanske zemlje» sve više koristi u relevantnoj literaturi iz oblasti Islamske ekonomije. Spisak ili pregled Muslimanskih zemalja dat je na kraju ovog dijela studije.

Za zemlje u razvoju koristili smo i termine: «*nerazvijene*», «*nedovoljno razvijene*», «*siromašne zemlje*» i smatramo da njihova upotreba neće dovesti do nepotrebne konfuzije.

5. OGRANIČENJA STUDIJE

Ova studija ima šest važnih ograničenja.

Prezentacija osnovnih postavki i učenja Islama, u studiji je data veoma šturo i nedovoljno u odnosu na značaj koji objektivno ima i zaslužuje. Naša namjera i nastojanje bilo je da istraživačku pažnju više fokusiramo na ekonomske kategorije. Ovakav naš pristup može se smatrati ograničenjem ove studije.

Svjesni smo činjenice da su dosadašnje ekonomske promjene i dešavanja, kao uostalom i današnja globalnih ekonomskih kretanja u svijetu, bili i ostali pod snažnim uticajem političkih, geo-političkih i/ili geo-strateških nastojanja grupe razvijenih zemalja (vlada ili pojedinaca u njima) da tokove svjetskih političkih i ekonomskih događaja usmjere u pravcu ostvarenja sopstvenih interesa i ciljeva. Ekonomisti su, ponekad, bili u situaciji da naknadno objašnjavaju ekonomske pojave koje bi nastajale kao posljedica strateških i/ili geo-strateških odluka «svjetskih centara moći». U ovoj studiji, nismo se upuštali u elaboraciju političkih, geo-političkih i/ili geo-starteških uzroka određenih ekonomskih pojava i dešavanja. Trudili smo se da taj aspekt razmatranja bude korišten samo u mjeri koja će biti nužna za bolje razumijevanje globalnih ekonomskih kretanja. Takav naš stav i pristup može predstavljati jedno od ograničenje ove studije.

Islamska ekonomija predstavlja relativno nov pristup ekonomskoj nauci koji svoju ekspanziju doživljava u posljednjih četrdeset godina. Ne treba zaboraviti da se pristup Islamske ekonomije u mnogome razlikuje od konvencionalnog, što je zahtjevalo i dodatni napor u procesu našeg istraživanja. Prvo, smo se morali upoznati sa osnovnim filozofskim postavkama Islama, specifičnom istraživačkom metodologijom, osnovnim kategorijama i

principima Islamske ekonomije, pa tek nakon toga, mogli smo pristupiti daljim istraživanjima u oblasti Islamskog bankarstva i Islamskog finansijskog sistema. To je značajno usporilo i otežalo naše istraživanje. Takođe, i naša osnovna ekonomska naobrazba primarno je zasnovana na učenjima konvencionalne ekonomske nauke. Kasnija ili dopunska saznanja iz oblasti Islamske ekonomije moguće da su bila pod uticajem našeg izvorno konvencionalnog pristupa. Zbog navedenog, i pored našeg opreza da ne napravimo propust, moguće je da su i neke kategorije Islamske ekonomije, nesvjesno, bivale pogrešno stavljene u kontekst ili cijenjene sa aspekta konvencionalne ekonomije. Navedeno, takođe, može predstavljati, ne samo ograničenje, već i moguću slabost ove studije.

Pažnja našeg istraživanja bila je fokusirana na grupu najmanje razvijenih Muslimanskih zemalja zbog toga što se ove zemlje suočavaju sa ozbiljnim razvojnim i drugim problemima. Takođe, i pažnja teoretičara Islamske ekonomije prvenstveno je usmjerena na iznalaženje adekvatne strategije razvoja grupe nerazvijenih ili nedovoljno razvijenih Muslimanskih zemalja. Stavljanje u drugi plan razmatranja razvojnih problema grupe "bogatih" Muslimanskih zemalja može se smatrati ograničenjem ove studije.

Potrebno je ukazati i na teškoće kod prikupljanja podataka. Međunarodne publikacije ne sadrže sumirane ili uporedne podatke niti procjene koje bi se posebno odnosile na Muslimanske zemlje. I kada su u pitanju podaci za pojedine zemlje, relevantne svjetske publikacije nisu potpune. Tako, npr. publikacije Svjetske banke *World Development Indicators* ne sadrži podatke za devet Muslimanskih zemalja: Brunei, Bahrain, Comoros, Djibuti, Guyana, Maldives, Qatar, Somalija i Suriname, dok s druge strane publikacija *UNDP Human Development Index* ne sadrži podatke za Afganistan, Iraq, Palestinu i Somaliju. Korištenje nepotpunih podataka, u principu, može uticati na valjanost datih ocjena i smatrati se ograničenjem studije. Ipak, smatramo da je "uzorak" koji smo koristili dovoljno reprezentativan, tako da bitnije ne utiče na rezultate naših istraživanja.

Na kraju, ovim istraživanjem obuhvaćen je period zaključno sa 2002. godinom. U procesu istraživanja korišteni su posljednji tada dostupni podaci koji se, na nivou globalne statistike, publikuju sa znatnim zakašnjenjem. Obzirom na svrhu i predmet istraživanja, prije svega globalnih socio-ekonomskih kategorija, koje, u osnovi, nisu podložne brzim promjenama, cijenimo da, korištenje takvih podataka, nije značajnije uticalo na proces i

rezultate naših istraživanja. Ipak, ne sporimo da se isto može smatrati jednim od ograničenja ove studije, obzirom da je proteklo prilično vremena od njenog završetka do publikovanja.

6. NAPOMENE TEHNIČKE PRIRIDE

Navodi (*ajeti*) iz *Kur'an*-a pisani su *italikom* i označeni navodnicima. Brojevi u tekstu kojima su označeni *ajeti* iz *Kur'an*-a i koji se pojavljuju u zagradama iza *ajeta* označavaju: prvi, *suru* ili poglavlje, a drugi *ajet* ili citat. Na primjer oznaka (4:40) odnosila bi se na četvrtu *suru* ili *An-Nisā* i četrdeseti *ajet*: *"Allah neće nikome ni trunke nepravde učiniti. Dobro djelo On će umonogostručiti i još od sebe nagradu veliku dati."* Za sve navode iz Kur'an-a, ako nije drugačije naznačeno, korišten je *Kur΄an*, u prijevodu Besima Korkuta, štampan po nalogu *hadimul-haremejni* kralja Fahda ibn Abdul-Aziza Ali Sauda kralja Saudijske Arabije u Kompleksu *Hadimi-l-Haremejn-š-Šerifejni-l-Melik Fahd* za štampanje *Mushafi Šerifa u Medini Munevveri*, Saudijska Arabija, 1412H (1992).

Hadis-i ili izvještaji o onome šta je Božiji poslanik Muhamed (s.a.v.s) tokom svog života rekao, uradio ili potvdio predstavlja, poslije *Kur'ana* najznačajniji izvor *šerijata*, takođe, su označeni navodnicima. U zagradi, iz njih navedeno je ime onoga koji je prenio navedeni *Hadis.* Na primjer: "*Allah je prokleo one koji uzimaju kamatu, one koji je plaćaju, one koji pišu ugovor, i one koji svjedoče ugovoru.*" **(**Ahmed, Abu Dawudu, al-Nesaiju, Ibn Madže i al-Tirmizi).

Pojmovi i riječi stranog porijekla iz arapskog ili drugih jezika napisane su *italikom*, obično u transkripciji engleskog jezika, a njihovo značenje (osim riječi i pojmova iz engleskog jezika) dato je u riječniku pojmova koji se nalazi na kraju studije.

Na pojedinim mjestima, navedena je i oznaka godine po Islamskom lunarnom kalendaru i ona označava *hidžretsku* godinu, a obilježena je slovom H (npr. 1421H). Vidi: *hidžra* u riječniku pojmova.

Na kraju svakog dijela studije (osim uvoda) u obliku *endnotes* dat je pregled bilješki i referensi. Referensama se čitalac upućuje na autora, godinu izdanja i stranicu, dok su punu

podaci navedeni u dijelu pregleda korištene literature. Publikacije, časopisi i ostali izvori u referensama navedeni su sa punim podacima.

7. ORGANIZACIJA STUDIJE

U skladu sa ciljem istraživanja postavljena je i struktura studije. Ona se sastoji od uvoda i osam dijelova i to: 1) teoretske osnove Islamske ekonomije, 2) Islamski pristup ekonomskom razvoju, 3) finansiranje privrednog razvoja Muslimanskih zemalja, 4) Islamsko bankarstvo, 5) Islamsko finansijsko tržište, 6) iskustva posljeratnog ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine, 7) mogućnost primjene Islamskog pristupa u definisanju i finansiranju ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine i 8) zaključci.

U *uvodnom dijelu* definisani su osnovni elementi studije, problem, predmet i ciljevi istraživanja, postavljene naučne hipoteze, opisana primjenjena metodologija, ukazano na osnovna ograničenja studije, te data neophodna terminološka i tehnička pojašnjenja.

U *prvom* dijelu razmatrane su *teoretske osnove Islamske ekonomije*. Prezentirane su osnove Islamske ekonomske filozofije, navedene savremene definicije pojma Islamske ekonomije, te razmotrene osnove Islamskih finansija. U cilju boljeg razumijevanja globalnog koncepta Islamskog ili beskamatnog bankarstva, razmotren je odnos drugih religija, antičkih filozofa i brojnih ekonomskih teoretičara prema kamati kao socijalnoj i ekonomskoj kategoriji. Na kraju ovog dijela studije, prezentiran je i stav Islama prema kamati, te data kratka pojašnjenja suštine i razloga njene zabrane.

U *drugom* dijelu studije prezentiran je *Islamski pristup ekonomskom razvoju*. Obzirom na sve veći uticaj i međusobnu povezanost razvoja svjetske sa razvojem privreda Muslimanskih zemalja, u ovom dijelu studije, analizirane su osnovne tendencije razvoja svjetske privrede i sagledan njen uticaj na ekonomski razvoj ove grupe zemalja. Analizirani su relevantni pokazatelji dostignutog nivoa i ukazano na tendencije daljeg ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja. Dubljom analizom pristupa teoretičara Islamske ekonomije problemu ekonomskog razvoja detektovane su osnove za definisanje prihvatljive strategije ekonomskog razvoja.

U *trećem* dijelu analizirani su problemi i izvori *finansiranja privrednog razvoja Muslimanskih zemalja* kroz analizu aktuelne dužničke krize u kojoj se nalaze Muslimanske zemlje. U cilju boljeg razumijevanja problema dugova istraženi su i uzroci koji su doveli do sadašnje visoke zaduženosti najmanje razvijenih Muslimanskih zemalja. Razmatranjem

postojećih i potencijalnih internih i eksternih izvora finansiranja data je i ocjena njihovog značaja i prihvatljivosti sa aspekta učenja Islamske ekonomije.

U *četvrtom* dijelu razmotreno je *Islamsko bankarstvo* i njegova uloga u procesu finansiranja ekonomskog razvoja. Nakon prezentiranja razvoja Islamskog finansijskog sistema, naveden je osnovni koncept poslovanja Islamskih banaka i drugih finansijskih institucija. Pojašnjen je način mobilizacije depozita i osnovni modeli finansiranja koje u poslovnoj praksi koriste Islamske komercijalne banke. U nastavku, dat je prikaz načina poslovanja Islamskih investicionih i uzajamnih fondova, te posebno Islamske razvojne banke kao najznačajnije Islamske razvojne finansijske institucije. Posebno su analizirane promjene u strukturi korištenja pojedinih modela finansiranja od strane Islamskih komercijalnih banaka, navedeni uzroci promjena, te ukazano na instrumente obezbjeđenja potraživanja koje one primjenjuju.

Naše istraživanje smatrali smo nepotpunim bez analize *Islamskog finansijskog tržišta* koje je prezentirano u *petom* dijelu studije. Sagledali smo osnove na kojima počiva Islamsko finansijsko tržište, institucije koje ga čine i instrumenate koji se na njemu koriste. Izvršena je analiza prihvatljivosti konvencionalnih finansijskih instrumenata na Islamskom finansijskom tržištu, te data ocjena nivoa dostignutog, kao i pravaca njegovog budućeg razvoja.

U *šestom* dijelu, naše istraživanje usmjerava se prema Bosni i Hercegovini sa analizom *iskustava posljeratnog ekonomskog razvoja*. Izvršena je kratka analiza efekata realizacije projekta ekonomske obnove Bosne i Hercegovine, navedeni neki od osnovnih propusta međunarodne zajednice i lokalnih struktura vlasti u njegovoj realizaciji, te nakon prezentacije aktuelne ekonomske situacije data je kratka kritička analiza dosadašnjeg koncepta njenog razvoja.

U *sedmom* dijelu studije, u kontekstu dosadašnjih istraživanja, testiraju se *mogućnosti primjene Islamskog pristupa u definisanju i finansiranju ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine*. Sagledani su efekti dosadašnje saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama, te ukazano na mogućnosti i potencijale buduće saradnje. Islamsko bankarstvo u našoj zemlji analizirano je sa aspekta mogućeg doprinosa ukupnom ekonomskom razvoju, ali i ukazano na neke od problema implementacije Islamskog bankarstva u uslovima domaćeg (konvencionalnog) finansijskog sistema, te predloženi načini njihovog rješavanja.

Konačno, u *osmom* dijelu prezentirani su *zaključci* u formi sinteze. Koncizno su formulisani i sistematizovani osnovni rezultati provedenih istraživanja koji su detaljno elaborirani u studiji, te prezentirani rezultati testiranih hipoteza. Date su sugestije i prijedlozi budućih istraživanja u ovoj oblasti.

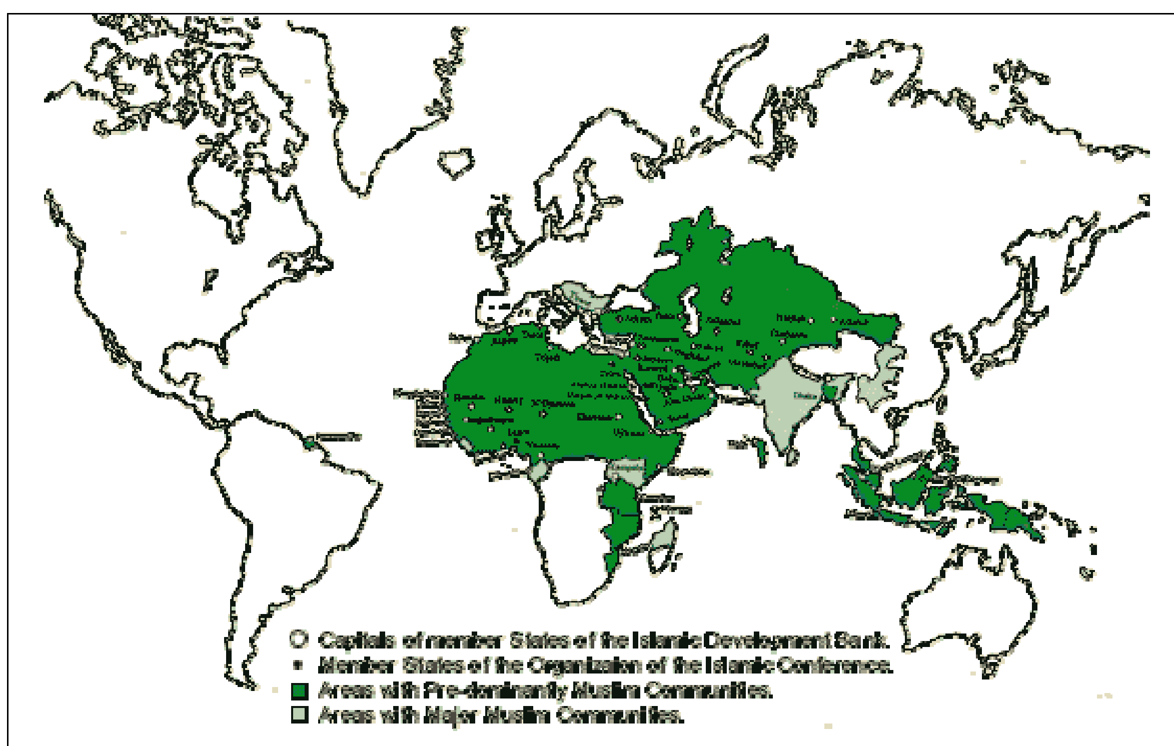
Nakon sažetka na bosanskom i engleskom jeziku dat je riječnik korištenih stranih riječi i pojmova (uglavnom arapskog porijekla); objašnjene osnovne skraćenice i kratice; naveden pregled korištene i citirane literature, te dostavljeni odgovarajući prilozi.

Muslimanske zemlje :

Zemlje članice OIC – *Organizacion of Islamic Conference* (57 zemalja) **:** Afganistan, Albania, Alžir, Azerbejdžan, Bahrein, Bangladeš, Benin, Bruneji, Burkina Faso, Kamerun, Čad, Komori, Obala Slonovače, Džibuti, Egipat, Gabon, Gambija, Gvineja, Gvineja-Bisao, Gvajana, Indonezija, Iran, Irak, Jordan, Kazahstan, Kuvajt, Kirgistan, Liban, Libija, Malezija, Maldivi, Mali, Mauritania, Moroko, Mozambik, Niger, Nigerija, Oman, Pakistan, Palestina, Katar, Saudijska Arabija, Senegal, Sijera Leone, Somalija, Sudan, Surinam, Sirija, Tadžikistan, Togo, Tunis, Turska, Turkmenistan, Uganda, Ujedinjeni Arapski Emirati, Uzbekistan i Jemen.

Zemlje posmatrači: Bosna i Hercegovina, Centralna Afrička Republika, Tajland

Zemlje članice IDB – *Islamic Development Bank* (53 zemalje) : sve gore navedene zemlje osim: Obale Slonovače, Gvajane, Nigerije i Uzbekistana.



LDMCs IDB - *Last Development Member Countries* **članica IDB** (23 zemlje) : Afganistan, Bangladeš, Benin, Burkina Faso, Čad, Komori, Džibuti, Gambija, Gvineja, Gvineja-Bisao, Maldivi, Mali, Mauritania, Mozambik, Niger, Senegal, Sijera Leone, Somalija, Sudan, Togo, Uganda, Jemen i Palestina.

Zemlje arapskog regiona (Arapske zemlje) (22 zemlje) : Alžir, Bahrein, Komori, Džibuti, Egipat, Irak, Jordan, Kuvajt, Liban, Libija, Mauritanija, Maroko, Oman, Palestina, Katar, Saudijska Arabija, Somalija, Sudan, Sirija, Tunis, Ujedinjeni Arapski Emirati i Jemen.

Zemlje članice OPEC - *Organization of the Petroleum Exporting Countries* (11 zemalja): Saudijska Arabija, Venecuela, Iran, Irak, Kuvajt, Katar, Indonezija, Libija, Ujedinjeni Arapski Emirati, Alžir, Nigerija.

I Dio

1. TEORETSKE OSNOVE ISLAMSKE EKONOMIJE

"Bosna bi kroz razvoj svoje stabilnosti i sigurnosti trebala privlačiti kapital Islamskih, arapskih i drugih zemalja. Naravno, predpostavka za to je da školuje kadrove, da, jednostavno daje komparativne uvjete za razvoj bankarstva koje, recimo, neće nuditi EU i susjedne države"

Danko Plevnik, publicista iz Zagreba

Za potpunije razumijevanje koncepta Islamske ekonomije i Islamske ekonomske filozofije neophodno je razumijevanje osnovnih postulata Islama kao religije, odnosno Islamskog načina vjerovanja. Na tim temeljima razvijena je Islamska ekonomija kao savremena ekonomska naučna disciplina.

U ovom dijelu studije, biće prezentirane osnove Islamske ekonomske filozofije, navedene savremene definicije pojma Islamske ekonomije, te dat kratak pregled razvoja Islamskih finansija. U cilju boljeg razumijevanja globalnog koncepta Islamskog ili beskamatnog bankarstva, biće razmotren odnos drugih religija, antičkih filozofa i brojnih ekonomskih teoretičara prema kamati kao socijalnoj i ekonomskoj kategoriji. Na kraju ovog dijela rada, biće prezentiran i stav Islama prema kamati, te data kratka pojašnjenja suštine i razloga njene zabrane.

1.1. Osnovne postavke Islama

Osnovne postavke Islama, ujedno predstavljaju i temelje Islamke ekonomske filozofije, odnosno Islamske ekonomije. Oni se ogledaju u odnosu čovjeka prema Bogu dž.š., svijetu i ljudima, odnosno drugim ljutskim bićima, prirodi i svrsi čovjekovog života na Zemlji. Taj odnos definisan je kroz tri osnovne kategorije Islama *tevhid, rububijjet* i *hilafat:*

Tevhid (*tawhid* - Bog dž.š. je jedan i jedinstven). To je osnovno pravilo u odnosima Boga dž.š. i čovjeka i u odnosima među ljudima. Njime se odbacuje pokornost i poniznost čovjeka prema drugim ljudima i potvrđuje potpuna pokornost čovjeka prema Bogu dž.š. kao jedinom i apsolutnom vladaru svijeta. Čovjek time potvrđuje i svrhu svog postojanja na Zemlji izraženu kroz *ibadet* - činjenje dijela u čast Allaha dž.š., odnosno djela koja

doprinose uvećanju Božijeg dž.š. zadovoljstva. *"Njegova je vlast na nebesima i na zemlji, i Allahu će se sve vratiti!* (57:5) ili *"Uzvišen je onaj u čijoj je ruci vlast – On sve može!"* (67:1). Njegova je apsolutna vlast nad svim onim što je stvorio i samo se njemu treba pokoravati. *"Reci: "On je Allah-Jedan! Allah je utočište svakom! Nije rodio i rođen nije, i niko Mu ravan nije!"* (112:1-4). *"Najugledniji kod Allaha je onaj koji Ga se najviše boji, Allah, uistinu sve zna i nije Mu skriveno ništa"* (49:14). Život na Zemlji je svojevrstan test za čovjeka od čijeg će ishoda zavisiti čovjekov život na budućem svijetu. Oni koji budu uspješni u pokoravanju Božijoj dž.š. volji u ovozemaljskom i prolaznom životu na Zemlji, njih čeka *džennet* i sve blagodeti života u trajnom životu na "onom" ili drugom svijetu,

Rububijjet (*rububiyyah* - Božanski dž.š. raspored dobara, hrane i upravljanje stvari prema njihovom savršenstvu). Ovo je, takođe, jedan od temeljnih zakona kojima se potvrđuje Božansko dž.š. porijeklo resursa na Zemlji uz obavezu njihove uzajamne ravnomjerne raspodjele. *"Mi smo vas na Zemlji smjestili i na njoj vam sve što je potrebno za život dali. – A kako vi malo zahvaljujete!* (7:10). Allah džš. je dao pravu mjeru svim stvarima na Zemlji: *"A Zemlju smo prostrli i po njoj nepomične planine razbacali i učinili da na njoj sve s mjerom raste, i dajemo vam iz nje hranu, a i onima koje vi ne hranite. I ne postoji ništa čije riznice ne posjedujemo, a od toga Mi dajemo samo onoliko koliko je potrebno".* (15:19-21). Islam ne osuđuje bogatstvo niti nameće teret veći od onog koji se može podnijeti: *"Neka imućan prema bogatstvu svome troši, a onaj koji je u oskudici – prema tome koliko mu je Allah dao, jer Allah nikoga ne zadužuje više nego što mu je dao; Allah će sigurno, poslije tegobe, slast dati"* (65:7). Allah dž.š. naređuje pravednu raspodjelu i osuđuje pohlepu: *"Ne jedite imovinu jedan drugog na nepošten način i ne parničite se zbog nje pred sudijama da biste na grešan nači i svjesno dio tuđe imovine pojeli"* (2:188). Činjenje dobra drugima postavlja se kao jedna od najznačajnijih obaveza čovjeka-vjernika: *"i nastoj da time što ti je Allah dao stekneš onaj svijet, i ne zaboravi ni svoj udio na ovom svijetu i čini drugima dobro, kao što je Allah tebi dobro učinio, i ne čini nered po Zemlji, jer Allah ne voli one koji nered čine".* (28:77). Pomaganje drugima koji su u oskudici, tolerancija i kooegsistencija među ljudima, takođe, predstavlja čvrstu obavezu: *"oni vole one koji im se doseljavaju i u grudima svojim nikakvu tegobu, zato što im se daje, ne osjećaju, i više vole njima nego sebi, mada im je i samima potrebno. A oni koji se uščuvaju lakomosti, oni će sigurno uspjeti"* (59:9), i

Halifat (*khilifah* - uloga čovjeka kao Božijeg dž.š. namjesnika-*halife* na Zemlji). To definiše čovjekov status, ulogu i odgovornost. Prema navedenom principu uređuje se jedinstven Islamski koncept čovjekovog povjerenja, morala, politike, ekonomije i principa društvene organizacije. *"Onome ko čini dobro, bio muškarac ili žena, a vjernik je, Mi ćemo dati da proživi lijep život i, doista ćemo ih nagraditi boljom nagradom nego što su zaslužili"* (16:97). Allah dž.š. propisuje ono što je zabranjeno i ono što je dozvoljeno, a čovjek kao njegov namjesnik na Zemlji treba to da poštuje: *"Reci nije isto ono što je zabranjeno i ono što je dozvoljeno, makar što te iznenađuje mnoštvo onoga što je zabranjeno. Zato se Allaha bojte, o vi koji ste razumom obdareni, da biste ono što želite postigli"* (5:100).

Pored odnosa čovjeka prema Bogu dž.š. i odnosi među ljudima predmet su normiranja. Skup objedinjenih pravnih normi koje predstavljaju osnovni propis ili vrhovni zakon u Islamu naziva se *šerijat*. Razumijevanje Islamske ekonomske filozofije, pa time i Islamske ekonomije nije moguće bez razumijevanja *šerijata* kao pravne osnove njenog nastanka i razvoja.

1.2. Šerijat

Za razliku od sekularnog društva u kojem se zakoni donose voljom pojedinaca ili grupa ljudi, te su tako podložni promjenama, u Islamu su zakoni doneseni ili naloženi od Allaha dž.š., Objavom, te su zbog toga vječni i van mogućnosti ljutske intervencije i promjene. Filozofsku podlogu *šerijata* čine :

1. *Tawhid* (Allah dž.š., Jedan Jedini, Vrhovni autoritet, Stvoritelj, Čuvar i Zakonodavac),
2. *Risaleh* (institucija poslanika preko kojeg Allah dž.š. prenosi Islam onako kako je to sadržano u Kur'anu i Sunnetu),
3. *Ahiret* (Sudnji dan za polaganje računa Allahu dž.š. za sva djela i za nagrađivanje ili kažnjavanje u vječnom životu).

Da bi usmjerio ljude na pravi put i učinio da na Sudnjem danu budu nagrađeni u vječnom životu, Allah dž.š. posredstavom svog Poslanika Muhameda (s.a.v.s.), objavio je ljudima moralno-etički kodeks ponašanja i propisa ili *šerijat* čije pridržavanje garantuje ljudima sreću na ovom, a spas i blaženstvo na onom svijetu: *"svima vama smo zakon i pravac*

propisali" (5:48). "Ponašanje koje u skladu sa *šerijatom* nastaje kada čovjek duboko razmišlja o stvarima koje je stvorio Allah dž.š. i dolazi do zaključka da je Allah dž.š. Stvoritelj svijeta. Tako je jedino On sposoban da propisuje zakone koji vode ka uspjehu čovjeka na ovom i onom svijetu."[1]

Šerijat nije zakon u konvencionalnom smislu te riječi. On predstavlja sveobuhvatan i koherentan skup pravnih normi, izvedenih iz Božije dž.š. Objave, kojima se kroz sistem zabrana i naredbi uređuju odnosi u svim sferama ljutskog djelovanja. Obzirom da su nastale kao rezultat Božije dž.š. Objave, one su nepromjenljive i obavezne u primjeni za sve vjernike muslimane. Samo za one oblasti za koje u Kur'an-u nije data jasna odrednica, čovjek može donositi zakone, ali po strogo propisanim uslovima i procedurama po kojima novo-doneseni zakoni ni na koji način ne smiju protivuriječiti, podrivati ili opovrgavati prethodne Božije dž.š. zapovijedi.[2] "*šerijat* sadrži sve što je potrebno ljudima za njihovu sreću na oba svijeta i njime su dokinuti svi prijašnji zakoni, koji su dokazi prijašnjim narodima, svakom posebno. U *šerijatu* su utvrđeni posljednji vječni zakoni koji vrijede za svako vrijeme i svako mjesto."[3] Nauka *šerijata* poznata je kao *fikh*.

Šerijat ima četiri osnovna izvora:

- *Kur'an* – Božija dž.š. ili sveta Knjiga u koju nema sumnje, predstavlja prvi i najvažniji izvor zakona za sve vjernike-muslimane. *".. A on je zaista, knjiga, zaštićena, laž joj je strana, bilo s koje strane, ona je Objava od mudrog i hvale dostojnog."* (41:41-42) Muslimani vjeruju u Kur'an časni, knjigu koju je Allah Uzvišeni objavio svom najodabranijem i najčasnijem stvorenju Muhamedu (s.a.v.s.) kao posljednjem Božijem dž.š. Poslaniku,[4]

- *Sunnet* – tradicija i običaji posljednjeg Božijeg dž.š. Poslanika (s.a.v.s.) kroz riječi, izreke, kazivanja, djela koje je Muhamed s.a.v.s. svakodnevno izgovarao ili vršio, te prećutne saglasnosti ili potvrđivanja stavova ili djela njegovih pratilaca. Izvještaj o onome što je rekao, uradio ili potvrdio naziva se *Hadis*.[5] *Sunnet* se poslije Kur'ana smatra najvažnijim izvorom *šerijata*.

- *idžma* – koncenzus među Islamskim pravnicima o određenom pravnom pitanju. Predstavlja sekundarni izvor Islamske pravne nauke, odnosno treći izvor *šerijata*.

- *kijas* – analogija kao četvrti ili sekundarni izvor Islamske pravne nauke primjenjuje se u slučajevima kada je Islamska pravna nauka morala stvarati pravne norme o problemima za koje nije bilo jasnih zakonskih primjera u primarnim izvorima.[6]

Kod navedenih izvora *šerijata* postoji jasno uspostavljena hierarhija. Tako npr. ukoliko je nešto jasno definisano u *Kur'anu*, onda se ne može tražiti objašnjenje iz *Sunneta*, osim kada su u pitanju detaljna objašnjenja *Kur'anskih* ajeta. Isto tako, ukoliko se nešto može riješiti iz *Sunneta*, tome se ne mogu suprostavljati izvori koji dolaze iza njega.[7] Pored navedenih izvora *šerijata*, potrebno je ukazati i na značaj Islamskih pravnih mišljenja ili tumačenja (*fetve*) koje objavljuju pojedini autoriteti u oblasti Islamske pravne nauke (*fikha*). Jedan od najznačajnijih autoriteta *fikha* u oblasti Islamske ekonomije, bankarstva i finansija je *Islamic Fikh Academy* iz Saudijske Arabije. Obzirom da nema općeg koncenzusa o Islamskim pravnim mišljenjima i tumačenjima pojedinih *mesheba* (škola Islamske pravne nauke), tako i *fetve* koje donose pravni autoriteti jednog *mesheba* često nisu prihvaćene od strane drugih, što u mnogome umanjuje njihov značaj i dovodi do konfuzije u njihovoj praktičnoj primjeni.[8]

U raspravi o stvarnim ciljevima *šerijata* Chapra[9] navodi riječi Gazalija koji ističe da je "stvarni cilj *šerijata* da unaprijeđuje blagostanje ljudi koje leži u zaštiti njihove vjere, njihovog života, njihovog razuma, njihovog potomstva i njihove imovine". Dok Ibn Kajim naglašava da se "dobro *šerijata* ogleda u potpunoj pravednosti, milosrđu, blagostanju i mudrosti". Samo postupanje po *šerijatu* garantuje ostanak na pravom putu i ispunjenje čovjekove misije na Zemlji, te omogućava čovjeku da zasluži obećane blagodeti na onom svijetu.

Takođe je potrebno napomenuti da *Kur'an* ne daje posebno poglavlje o ekonomskim pitanjima, te da u *Sunnetu* ekonomska učenja nisu posebno izdvojena i naglašena. Ajeti koji se odnose na ekonomsku problematiku "posijana" su u cijelom *Kur'anu*, dok su u *Sunnetu* ona nastajala kao odgovor na tekuća životna pitanja u okviru oko četrdeset hiljada zakona, naredbi, uputa i izjava koje se pripisuju Poslaniku (s.a.v.s.).[10]

1.3. Osnove Islamske ekonomske filozofije

Islamska ekonomska filozofija izvodi se iz same životne filozofije, pošto je ekonomski aspekt samo jedna dimenzija složenog ljutskog života u Islamskoj filozofiji.[11] U cilju potpunijeg razumijevanja Islamske ekonomije, u nastavku ćemo navesti neke od osnovnih kategorija Islama koje ujedno predstavljaju i osnovne kategorije Islamske ekonomske filozofije.

1.3.1. Islamski koncept čovjeka

U osnovi Islamskog koncepta čovjeka jeste sloboda ponašanja, govora i izbora. Čovjek je slobodan u donošenju sopstvenih odluka. Pa i kada je vjera u pitanju Kur'an kaže da ni u tom slučaju nema prisile *"U vjeru nije dozvoljeno silom nagoniti – pravi put se jasno razlikuje od zablude!"* (2:256). Čovjek može da bira između "pravog puta" koji mu je preporučen ili iskušenja činjenja zla na koji ga *šejtan* upućuje i usmjerava *"koji Kur'an slušaju i slijede ono najljepše u njemu; njima je Allah na pravi put ukazao i oni su pametni"* (39:18). Čovjek je odgovoran za odluke koje donosi. Odgovornost u Islamu je individualna i zasniva se na poštovanju moralnih vrijednosti i društvenih pravila. Isto tako čovjek je upućen na saradnju sa drugim ljudima koju realizuje u zajednici ili u društvu. On istovremeno djeluje kao individua i kao član društva pomirujući suprostavljene interese uz saznanje da čovjek ne postoji zbog društva, već upravo suprotno, društvo ili zajednica postoje zbog čovjeka. Mjera vrijednosti društva jeste u tome da li i koliko pomaže ili sprečava razvoj ličnosti, te koliko koristi njihove sposobnosti.[12] U navedenom smislu čovjek ne može koristiti svoje sposobnosti ukoliko nije slobodan, tako da Islam odbacuje sisteme koji ne garantuju ličnu slobodu i jednake mogućnosti svim članovima društva da ostvare zaradu neophodnu za život. Sa ekonomskog aspekta važno je da je čovjek, kao pojedinac ili član društva, slobodan da inicira, započne, organizuje, vodi i bude vlasnik bilo kojeg posla ili firme u okviru svojih sposobnosti i mogućnosti, odnosno sredstava. On je slobodan da promijeni firmu ili mjesto boravka u potrazi za boljim uslovima zarade. Ipak, ta sloboda nije apsolutna i ona je ograničena pravima drugih osoba koja se ne smiju ugrožavati, te prihvaćenim društvenim normama u vidu zakona koje je čovjek obavezan poštovati: *"i ne jedite imovinu jedan drugog na nepošten način i ne parničite se zbog nje pred sudijama da biste na grešan način i svjesno dio tuđe imovine pojeli"* (2:188). Pored zabrane prisvajanja tuđe imovine, Islam zabranjuje i sve nelegalne aktivnosti (od zakidanja pri mjerenju i drugih prevara do primanja mita i drugih oblika korupcije): *"jedni drugima na nedozvoljen način imanja ne prisvajajte"*(4:29); *"teško onima koji pri mjerenju*

zakidaju" (83:1). Brojni su i *hadisi* kojima Poslanik (s.a.v.s.) oštro osuđuje mito: *"Ko daje i uzima mito, kazna mu je Džehennem!"* (Taberani); *"Božije je prokletstvo i na onome koji prima i koji daje mito"* (Buhari, Muslim); "kad god primiš novac, primi ga odakle je sa halom i zakonito i potroši ga u ono što je sa halalom i zakonito!"[13] Posebno kritičan odnos Islam ima prema vlastima od kojih zahtjeva pravedno postupanje: Božiji dž.š. Poslanik (s.a.v.s.) je kazao: *«Vlast i zapovjedanje jesu dvije lijepe stvari, ko ih po pravdi vrši, ali su i dvije ružne stvari, ko u njima ičije pravo zakida!»*.[14]

1.3.2. Naređivanje činjenja dobra i zabrana činjenja zla

Nalaganje činjenja dobra i zabrana činjenja zla predstavlja jedan od osnovnih principa Islama: *"Oni* (ispravni sljedbenici Knjige) *u Allaha i u onaj svijet vjeruju i traže da se čine dobra djela, a od nevaljalih odvraćaju i jedva čekaju da učine dobročinstvo; oni su čestiti* (3:114); *"onima koji će slijediti Poslanika, ... koji će od njih tražiti da čine dobra djela, a od odvratnih odvraćati ih, koji će im lijepa jela dozvoliti, a ružna im zabraniti"* (7:157) ili jasan zahtjev vjernicima:*"tražite da se čine dobra djela, a od nevaljalih odvraćajte,"* (3:110); *"i nastoj time što ti je Allah dao stekneš onaj svijet, a ne zaboravi ni svoj udio na ovom svijetu i čini drugima dobro, kao što je Allah tebi dobro učinio, i ne čini nered po Zemlji jer Allah ne voli one koji nered čine"* (28:77). Ipak, čovjek je po svojoj prirodi sklon sebičnosti, pohlepi, gomilanju bogatstva i vlasti, te drugih ovozemaljskih zadovoljstava. Navedene osobine odvajale su ga od moralnih i etičkih vrijednosti i usmjeravale ka zadovoljenju trenutnih i prolaznih želja prisiljavajući ga često da krši društvene zakone kako bi ostvario svoje niske ciljeve. Kao rezultat toga, čovjek bi postajao ohol i umišljen da bi na kraju zaboravio, pa i negirao Allaha dž.š. kao svog stvoritelja.[15] Da bi dokazao ko je stvarni vlasnik moći Bog dž.š. kažnjava nezahvalnike kako bi shvatili da je njihovo bogatstvo prolazno i bezvrijedno, nastalo i bilo uništeno samo Njegovom voljom: *"Ovo što imam stekao sam znanjem svojim, tako ja mislim" govorio je on. A zar nije znao da je Allah prije njega već uništio neke narode koji su bili od njega jači i koji su bili više nakupili"* (28:78), *"zar ne vidite da Allah daje obilje onome od robova svojih kome On hoće, a i da uskraćuje, ... zar ne vidite da nezahvalnici nikad neće uspjeti"* (28:82).

Kao što smo rekli čovjeku je dato da bira između onoga što mu je dozvoljeno i preporučeno (*halal*) i onog što mu je zabranjeno (*haram*). Za sve postupke koje čovjek

učini slijedi nagrada ili kazna na ovom ili onom svijetu, u ovom prolaznom ili u onom vječnom životu *"onaj koji bude uradio koliko trun dobra – vidjeće ga, a onaj koji bude uradio i koliko trun zla – vidjeće ga"*(99:7-8) ili *"I svakom čovjeku ćemo ono što uradi o vrat privezati"*(17:13). Brojni su primjeri prijetnji kažnjavanjem za činjenje ilegalnih ili zabranjenih aktivnosti, činjenja zla drugome, odnosno ne poštovanja Božijih dž.š. zakona *"Od Mene će vam uputa dolaziti, i onaj ko bude slijedio uputu Moju neće zalutati i neće nesrećan biti. A onaj ko okrene glavu od knjige Moje, taj će teškim životom živjeti i na Sudnjem danu ćemo ga slijepa oživjeti"* (20:123-124) ili *"Oni koji se kamatom bave dići će se kao što će se dići onaj koga je dodirom šejtan izbezumio, ... oni koji opet to učine – biće stanovnici džehennema, u njemu će vječno ostati"* (2:275).

1.3.3. Odnos prema vlasništvu

Pitanje vlasništva predstavlja jednu od tema kojoj su teoretičari Islamske ekonomije poklanjali posebnu pažnju. Vlasnička prava u Islamu razmatrana su sa različitih aspekata. Nekada, u cilju iznalaženja opravdanja za nacionalizaciju, drugi put, za privatizaciju. Ipak, ono oko čega nije bilo spora jeste pitanje istinskog, pravog, realnog ili stvarnog vlasnika. Na pitanje ko je taj stvarni vlasnik u Kur'anu nalazimo jasan odgovor: *"Alahovo je sve što je na nebesima i što je na Zemlji!"* (2:284). Čovjek upravlja imovinom sa povjerenjem i za to je odgovoran Allahu dž.š.. *"Molite Allaha da vam pomogne i budite strpljivi, zemlja je Allahova, On je daje u nasljeđe kome On hoće od robova Svojih"* (7:129). Upravljanje se vrši u skladu sa principima *šerijata*. Prihodima koje ostvari korištenjem imovine raspolaže čovjek koji je koristi ili društvo ukoliko se radi o zajedničkoj, odnosno javnoj imovini, ali opet u skladu sa principima *šerijata*. To bi značilo da čovjek ima obavezu da prihode koje na osnovu "povjerene" mu imovine ostvari može koristiti samo na dozvoljeni način i u dozvoljene svrhe, odnosno da ih ne smije koristiti na način koji mu je zabranjen i za namjenu koja mu nije dozvoljena. Apsolutno vlasništvo čovjeka je koncept koji je stran Islamu jer ono pripada samo Allahu dž.š..

Islam priznaje, prihvata i potvrđuje privatno vlasništvo u okviru granica koje su postavljene *šerijatom "O vjernici, jedni drugima na nedozvoljen način imanja ne prisvajajte"* (4:29) ili *"O vjernici, u tuđe kuće ne ulazite dok dopuštenje ne dobijete"* (24:27) ili *"Kako oni ne vide da Mi samo zbog njih stoku stvaramo i da oni njome raspolažu kao vlasnici"* (36:71). "Kur'an Časni, u suštini prezentira ekonomski sistem koji

je u svim svojim aspektima izgrađen na vlasničkim pravima pojedinaca"[16] Rasprave teoretičara Islamske ekonomije usmjerene su u pravcu definisanja pozicije privatnog vlasništva u odnosu na društveno. Dok jedni snažno podržavaju privatno vlasništvo kao temeljno i centralno, drugi društvenom, zajedničkom ili državnom dodjeljuju tu ulogu. Nasuprot ekstremno socijalističkim stavovima pojedinih autora, koji u stručnoj literaturi nisu naišli na značajniju podršku čime je odbačen i pokušaj oblikovanja Islama prema socijalističkim receptima, jačala je pozicija drugih koji, po kapitalističkom modelu, prednost daju privatnom vlasništvu.[17] U osnovi, preovladava umjereniji stav po kojem Islam prihvata i priznaje privatno vlasništvo (posebno kod korištenja plodova vlastitog rada), ali ostavlja mogućnost, pravo i obavezu da se prirodna bogatstva i potencijal koristi od strane društva na dobrobit svih njegovih članova.[18]

1.3.4. Odnos prema bogatstvu

Čovjek ima pravo uživati u materijalnim i senzualnim zadovoljstvima sve dok je to u granicama vjere i dok ga to ne odvaja od razmišljanja o Bogu dž.š.. Poslanik (s.a.v.s.) je rekao: *"Nema ništa loše u bogatstvu za onoga ko se boji Boga"*[19] Bogatstvo i moć, ne samo da su dozvoljeni, već se nagrađuju sa još većim bogatstvom, pod uslovom da oni koji ga posjeduju ostanu zahvalni Allahu dž.š. *"Ako budete zahvalni, Ja ću vam zacjelo, još više dati; budete li nezahvalni, kazna Moja doista će stroga biti"* (14:7). U navedenom smislu pitanje mjere ili skale vrijednosti različito je u Islamskom i tradicionalnom standardu. Tako ono što u jednom standardu znači nedostatak u drugom može značiti prednost, s tim što je u Islamu prioritet jasno određen: "*Ljudima se čini da je lijepo samo ono za čim žude: žene, sinovi, gomile zlata i srebra, divni konji, stoka i usjevi. To su blagodeti u životu na ovom svijetu; a najljepše mjesto povratka je u Allaha"*(3:14). "Islam obezbjeđuje duhovnu orijentaciju prema svim materijalnim naporima i kreira harmoniju između prirodne duhovnosti i materijalnih nastojanja (požude) pojedinaca i grupa"[20].

Sistem vrijednosti u Islamu razlikuje se od tradicionalnog pristupa. Za muslimane osnovni izvor vrijednosti sadržan je u Božijem dž.š. upravljanju prema *Kur'an-u* i *Sunnet-u.* Posljedično tome osnovne i jedino ispravne vrijednosti u Islamskoj ekonomskoj teoriji, analizi i praksi izvedeni su iz navedena dva izvora. Tako, Islam čovjeku preporučuje umjerenost: *"A robovi Milostivog su ... i oni koji, kad udjeljuju, ne rasipaju i ne škrtare, već se u tome drže sredine* (15:67); *"Ne drži ruku svoju stisnutu, a ni posve otvorenu – da*

ne bi prekor zaslužio i bez ičega ostao"(17:29) ili *"ko je imućan – neka se uzdrži, a ko je siromašan – neka onoliko koliko mu je, prema običaju, neophodno troši"* (4:6), a osuđuje prekomjerno gomilanje bogatstva, pohlepu i lakomost: *"zaokuplja vas nastojanje da što imućniji budete, sve dok grobove ne naselite. A ne valja tako, saznaćete svakako! i još jednom ne valja tako! saznaćete sigurno! Ne valja tako, nek znate pouzdano, džehennem ćete vidjeti jasno! i još jednom, doista ćete ga vidjeti očigledno! zatim ćete toga dana za sladak život biti pitani sigurno!"* (102:1-8). Pretjerivanje, takođe, postaje predmetom osude, bilo da se radi o štedljivosti ili o rasipništvu: *"I jedite i pijte, samo ne pretjerujte, On ne voli one koji pretjeruju"*(7:31); *"... i ne rasipajte, jer On ne voli rasipnike"*(6:141).

1.3.5. Motivacija

Osnovna motivacija čovjeka u Islamu izražena je kroz doprinos uvećanju Božijeg dž.š. zadovoljstva. Čovjek će preduzimati samo one aktivnosti koje su mu dozvoljene, a izbjegavaće one koje su mu zabranjene. Tako i u sferi ekonomskog ponašanja on će nastojati doprinijeti uvećanju Božijeg dž.š. zadovoljstva. U čovjeku će, time, prevladavati preporučeni altruizam koji će zamijeniti sebičnost i pohlepu *"čestiti su oni...koji od imetka, iako im je drag, daju rođacima, i siročadi, i siromasima, i putnicima-namjernicima, i prosijacima..."* (2:177) ili *"Allah, zaista, voli one koji dobra djela čine"* (2:195); *"Allah zahtjeva da se svačije pravo poštuje, dobro čini, i da se bližnjima udjeljuje"* (16:90). Oni koji budu slijedili Božije dž.š. upute, njihovo materijalno bogatstvo na ovom svijetu će se uvećavati, a onima drugim, ono će biti umanjeno *"Ko je taj koji će Allahu drage volje zajam dati, pa da mu ga On mnogostruko vrati?"* (2:245).

Allah dž.š. stimuliše rad i aktivnost ljudi na Zemlji. On motiviše i ohrabruje čovjeka da radi i stvara: *"A kad se molitva obavi, onda se po zemlji raziđite i Allahovu blagodet tražite"* (62:9-10). Sa radom i stvaranjem čovjek zadovoljava svoje i potrebe svoje porodice. On stiče materijalna dobra i udovoljavajući sebi i svojoj porodici doprinosi ostvarenju vlastitog zadovoljstva. "Tako bi ekonomske aktivnosti sa ciljem postizanja privatne materijalne koristi mogle poprimiti karakter *ibadeta* i tako garantirati otkupljenje na onom svijetu."[21] Navedeno se može povezati i sa ranije navedenim opservacijama o bogatstvu, u kojem Islam ne nalazi ništa loše ukoliko su oni koji ga posjeduju na toj blagodeti zahvalni Allahu dž.š. Rezerve prema navedenim stavovima o materijalnoj motivaciji čovjeka zastupali su brojni autori koji smatraju da se motivacija ne može tražiti

u materijalnoj nego isključivo u duhovnoj sferi.[22] Čovjek je, po prirodi, nezahvalan kada primi Božiju dž.š. milost u vidu materijalnog blagostanja i bogatstva *"Kada čovjeku milost Našu darujemo, postaje nezahvalan i uzoholi se"* (41:51). U njemu prevlada oholost i zaboravlja na zlo koje ga, u slučaju nezahvalnosti, lahko može snaći *"Kad čovjeku kakvu blagodet darujemo, on se okreće i oholo udaljava, a kad ga zadesi zlo onda očajava"* (17:83) jer *"čovjek je, zaista, Gospodaru svom nezahvalan"* (100:6).

1.3.6. Ekonomska nejednakost

Jedan od najznačajnijih ranih teoretičara Islamske ekonomije, Maududi, ukazuje na neprirodnu doktrinu ekonomske jednakosti koju su pojedini ekonomski sistemi nastojali uspostaviti. Islam ne negira ekonomsku i drugu nejednakost među ljudima. Ona je prirodna i svojstvena ljudima i društvenim sistemima. To potvrđuju brojni *ajeti*: *"On vas po položaju jedne iznad drugih uzdiže da bi vas iskušao u onome što vam daje"* (6:165); *"Mi jedne nad drugima uzdižemo po nekoliko stepeni da bi jedni druge služili"* (43:32); *"Gospodar moj daje obilnu opskrbu onome kome hoće od robova Svojih, a kome hoće uskraćuje je"* (34:39) ili *"I ne poželite ono čime je Allah neke od vas odlikovao"* (4:32). S druge strane, zagovornici ekonomske jednakosti navode sljedeća dva *ajeta*: *"Allah opskrbljujući vas daje jednima više nego drugima. Ali oni kojima je dato više ne daju onima koji su u njihovoj vlasti, a potrebe su im jednake. Zašto nisu na Allahovim blagodetima zahvalni!"* (14:71) i *"da li su oni koji su u posjedu vašem izjednačeni s vama u onome što vam Mi dajemo, pa ste u tome isti"* (30:28). Maududi, ipak, potvrđuje da "u Kur'anu nema dokaza kojima nastoji da eliminiše prirodnu nejednakost i da uspostavi poredak u kojem bi svako primao jednak dio ekonomskog bogatstva"[23] Chapra, takođe, navodi da Islam priznaje i "toleriše određene nejednakosti prihoda jer svi ljudi nisu jednaki po svom karakteru, sposobnostima i društvenom doprinosu"[24] O pravičnoj raspodjeli, kao značajnom postulatu Islama, biće govora i u drugom dijelu studije.

1.3.7. Ekonomsko ponašanje Islamski usmjerenog čovjeka

Islam kao religija definiše način ponašanja čovjeka-vjernika u različitim aspektima njegovog života. Jedan od značajnih jeste i ekonomski aspekt. Kao što smo do sada mogli vidjeti, Islam i za taj segment čovjekovog života postavlja prilično jasne odrednice. U nastojanju da to poštuje Islamski usmjeren čovjek, u svom ponašanju, razlikovaće se od čovjeka koji živi i radi u konvencionalnim uslovima. On će u svom ekonomskom

ponašanju slijediti upute Allaha dž.š. kao najvećeg autoriteta, a svoje postupke nastojati korigovati i usaglastiti sa onim što mu Stvoritelj propisao. On će se truditi da slijedi put Poslanika (s.a.v.s.) i svoje ekonomske aktivnosti uskladiti sa ekonomskim principima *šerijata*. Neće trošiti, koristiti ili raditi ono što mu je zabranjeno, već samo ono što mu je dozvoljeno i preporučeno. Tako, na primjer, čovjek u savremenim uslovima nastoji da u što kraćem roku zaradi što je moguće više novca i da time maksimalizira svoje zadovoljstvo. Novac postaje mjera svih vrijednosti, a akumulirana potrošačka dobra svjedokom čovjekovog uspjeha. U tom nastojanju gomilanje materijalnih dobara postavlja se kao primarni cilj. Robujući novcu i materijalnim dobrima, zadivljen brzinom tuđeg materijalnog uspjeha, čovjek često prelazi granicu zakona u potrazi za brzom i lahkom zaradom.

Islamski usmjeren čovjek pred sebe postavlja druge ciljeve. On će cilj maksimalizacije sopstvenog zadovoljstva zamijeniti ciljem maksimalizacije Božijeg dž.š. zadovoljstva. Čineći ono što mu je dozvoljeno i preporučeno, odnosno, izbjegavajući ono što mu je zabranjeno, on će doprinijeti ostvarenju tog cilja. Islamski usmjeren čovjek povinovaće se ekonomskim principima *šerijata*, a strahujući od Božije dž.š. kazne nastojaće da tome prilagodi i svoje ekonomsko ponašanje. Poštujući princip umjerenosti on će nastojati izbjeći stres kao rasprostranjenu bolest savremenog čovjeka.[25] Izbjegavaće prekomjernu, razmetljivu i rasipničku potrošnju. Shvatiće da samo upornim, dugoročnim i predanim radom i angažmanom može steći potrebna materijalna sredstva za sebe i svoju porodicu. Odustaće od konzumiranja proizvoda koje mu je Bog dž.š. zabranio kao što je alkohol, droge i druga opojna sredstva (npr. duhan), svinjetina i luksuzna dobra. Neće prekomjerno uvećavati svoju štednju povlačeći novac iz opticaja. Nastojaće investirati novac kako bi i drugi dobili šansu za zaposlenje i zaradu. U procesu proizvodnje nastojaće da poštuje "četiri zlatna etička pravila *šerijata*": (1) maksimiranje društvene koristi ili općeg interesa; (2) zabrana nanošenja povrede ili tuge drugome ili minimiziranje društvene beskorisnosti; (3) davanje prednosti društvenoj nad privatnoj dobrobiti; i (4) olakšavanje života drugima i olakšavanje njihovih teškoća i tegoba posebno u uvjetima nužde i imperativne potrebe.[26] Poslovaće u skladu sa Božijim dž.š. i društvenim zakonima, neće varati i zakidati. Neće se baviti nedozvoljenim aktivnostima kao što je proizvodnja i promet zabranjenih roba, kocka, prostitucija i sl. iako bi mu to moglo donijeti veliku zaradu. Neće svoj biznis voditi na način koji mu je zabranjen. Izbjegavaće sve vrste monopola na tržištu i neće

iskorištavati pogodnosti ostvarenja ekstra profita na osnovu prekomjernog povećanja cijena. Nastojaće da maksimalizira proizvodnju osnovnih proizvoda po niskim cijenama, a minimizira proizvodnju luksuznih. Neće po svaku cijenu težiti maksimalizaciji dobiti. Poštujući navedena pravila, Islamski usmjeren proizvođač neće težiti rastu profita smanjivanjem troškova radne snage koje se manifestuje u otpuštanju radnika. Tržišnu konkurenciju nastojaće zamijeniti saradnjom. Njegovo samoljublje biće zamijenjeno altruizmom i brigom o drugima. Granica navedene altruističke ekonomske politike može ići sve do nivoa koji ne prijeti da ugrozi opstanak njegove firme. Odvajaće dio sredstava u vidu *zekata* za pomoć sirotinji. Sopstvenim razvojem doprinosiće dobrobiti cijeloga društva.

Postavlja se pitanje zbog čega se ograničava slobodno ponašanje poduzetnika u poslovnim aktivnostima? Odgovor je jednostavan: ukoliko je Allah dž.š. apsolutni vlasnik svega na Zemlji i ukoliko je čovjek njegov "namjesnik" na zemlji, onda je jasno da namjesnik u ulozi menadžera u poslovnom smislu treba da poštuje odluke vlasnika. To bi značilo da treba poštovati sve što je "apsolutni vlasnik" propisao i obznanio u svojoj Knjizi u koju nema sumnje. U tom smislu se cjelokupno ponašanje poduzetnika ili menadžera usmjerava prema Islamskim propisima sadržanim u *šerijatu*. Zbog toga je on obavezan da poštuje odluke vlasnika koje se odnose na sve segmente njegovih poslovnih aktivnosti. Profit koji on ostvari neće biti prihvaćen kao Bogu ugodno djelo ukoliko je ostvaren na nedozvoljeni ili zabranjeni (*haram*) način. Gomilanje bogatstva iz poslovnih aktivnosti neće biti "odobreno" ukoliko se stiče na osnovu monopolske cijene ili različitih drugih oblika nedozvoljenih aktivnosti (kamata, korupcija, poslovne ucjene i slično). Imovina, prihodi i profit treba biti očišćen na propisan način *(zekat, sadaka-tul fitr* i sl.).

Navedeni primjeri ekonomskog ponašanja Islamski usmjerenog čovjeka u suprotnosti su sa savremenom ekonomskom teorijom Zapadnog tipa, ali to je istovremeno i ono što Islamsku ekonomiju čini različitom od konvencionalne. Nju karakteriše izraženo nastojanje da se u ekonomsku teoriju ugrade etički i moralni principi Islama kao religije. To su samo primjeri onoga što se u savremenoj ekonomskoj teoriji sve više prepoznaje pod pojmom "Islamska ekonomija".

1.4. Islamska ekonomija

1.4.1. Pojam i definicija Islamske ekonomije

U radovima savremenih autora nailazimo na različite definicije Islamske ekonomije. Jedan od vodećih teoretičara u ovoj oblasti, Kafh Monzer, ističe da "pojam "*Islamska ekonomija*" može biti označen kao identifikacija polja izučavanja koje je zasnovano na predpostavci postojanja Islamskih činjenica u socio-političkom i pravnom okruženju, te sistema vrijednosti i morala koji upravljaju ekonomskim ponašanjem čovjeka i žene u Islamskom društvu."[27] Način izučavanja Islamske ekonomije identičan je načinu izučavanja npr. kapitalističke ekonomije koja je zasnovana na kapitalističkoj paradigmi. U tom smislu, naglašava Kafh, Islamska ekonomija predstavlja samo granu (ogranak) ekonomske nauke u kojoj se izučavanja vrše u području Islamskog ekonomskog sistema (poput drugih ekonomskih sistema) i njegovog uticaja na ekonomske varijable i odluke. Islamska ekonomija izučava paradigmu, aksiome i principe ekonomskog sistema nastojeći da prepozna i objasni ekonomske pojave, uticaje i zakonitosti koje se javljaju kao posljedica ili uzrok ponašanja čovjeka u Islamskom društvu. U navedenom radu Kafh navodi i definicije drugih autora tako :

- Akram Khan ukazuje da "Islamska ekonomija ima za cilj da izučava ljutski *falah* (materijalni i duhovni uspjeh i napredak na ovom i budućem svijetu) koji se ostvaruje organizacijom zemaljskih resursa na bazi saradnje i participacije";
- Hasanuz Zaman definiše "Islamsku ekonomiju kao znanje i primjenu naredbi i pravila *šerijata* u cilju sprečavanja nepravde u prikupljanju i raspolaganju materijalnim resursima sa svrhom zadovoljenja ljudi i njihovo osposobljavanje za izvršavanje obaveza prema Allahu dž.š. i Društvu";
- Muhamad Arif definiše Islamsku ekonomiju kao "izučavanje ponašanja Muslimana koji organizuje resurse, koji su mu povjereni, za ostvarenje *falaha*";
- Seif el Din Tag el-Din nalazi u Islamskoj ekonomiji "sistem ekonomske politike upravljan *Kur'anom* i *Sunnetom* u suočavanju sa ekonomskim problemima" Prema njemu, u fokusu Islamske ekonomije je "normativna intervencionistička politika" stvorena kao nužna zbog pohlepe ili koristoljublja ljudskih bića. Ona se javlja kao sredstvo kreatorima politike i pomoć kod donošenja pravih odluka;

- Zaidan Abu al Makarim, Muhammad Anas Zarqa i Muhammad Abdul Mannan definišu Islamsku ekonomiju kao nauku. Makarim govori o Islamskoj ekonomiji kao "jednoj organizovanoj i klasificiranoj vrsti nauke". Zarqa smatra da se Islamska ekonomija sastoji iz dva dijela: jedan se odnosi na izučavanje ekonomskih sistema u Islamu, a drugi na ponašanje Muslimana u tom sistemu. Za Mannan-a nema dileme da Islamska ekonomija predstavlja nauku u punom njenom značenju[28];

Svoja razmatranja, pojma Islamske ekonomije, Kahf, zaključuje riječima: "Islamska ekonomija može se slobodno smatrati dijelom ekonomije, ona nije ništa više od primjene ekonomske teorije u slučaju Islamskog ekonomskog sistema. Ona nije nauka sama za sebe, niti negacija ekonomije kao nauke."[29]

Jedinstvena karakteristika Islamske ekonomije u odnosu na konvencionalnu sadržana je u njenom istovremenom i snažnom naglasku na materijalni i duhovni aspekt čovjekovog života. Ta karakteristika čvrsto je ukorijenjena u *šerijatu* i svim njegovim izvorima jer "faktički nema razlike između materijalnog i duhovnog aspekta života u Islamu".[30] Naglasak na jednom od navedenih aspekata dovodi do manjih ili većih poremećaja u ponašanju čovjeka koja se neminovno prenose i na društvo u cjelini. U naglašenom materijalističkom pristupu dolazi do niza društvenih anomalija koje se manifestuju u različitim i snažnim frustracijama, stresu, kriminalu, alkoholizmu, vanbračnim prevarama, razvodima, mentalnim bolestima, samoubistvima i odsustvu unutrašnjeg zadovoljstva u životu pojedinca. S druge stane, naglasak samo na duhovnom aspektu vodi čovjeka u drugu krajnost u kojoj zanemaruje realnost, neracionalno se ponaša prema sebi i svojoj porodici, generira konflikt između duhovnog i materijalnog, da bi na kraju završio u asketizmu (kojeg Islam osuđuje) i potpunom negiranju svih materijalnih vrijednosti društva. Smatra se da su kapitalistički i socijalistički ekonomski sistemi, u osnovi sekularni i kao takvi "amoralni ili moralno neutralni" jer "ostavljaju nezadovoljene duhovne potrebe ljutske ličnosti".[31] Ipak se može reći da Islamska i tradicionalna ekonomije nastoje riješiti jedan od osnovnih problema – kako integrirati etiku u ekonomiju?

Mevdudi dajući "sažetu teoretsku formulaciju Islamske ekonomije" ukazuje da postoji "trajna veza između interesa pojedinca i interesa društva. Obavezna je usklađenost i saradnja između ova dva interesa i isključuje se konkurentski odnos među njima. Posegne

li neko za društvenom imovinom ne vodeći računa da li je to općem interesu i korištenjem i gomilanjem imovine izvlači samo osobnu korist, neće štetiti samo zajednici, nego će, u krajnjoj liniji, samom sebi štetiti. Isto tako ako zajednica u realizaciji općeg interesa zanemari interes jedinke, negativne posljedice ne završavaju se na pojedincu, nego i na zajednici".[32]

Islamska ekonomija predstavlja ekonomsko učenje ili školu inspirisanu religijom Islama. Pojedini autori, kao Awan Kazim Raza, smatraju da Islamska ekonomija realno nije fundamentalno različita od tradicionalne ekonomije, tako da ona predstavlja samo jedan "dio u okviru njenog glavnog toka". Osnovna razlika je u jasno postavljenom i datom sistemu vrijednosti kojeg za svoju osnovu prihvata Islamska ekonomija. On smatra da je Islamska ekonomija prilično inspirisana učenjima tzv. radikalne škole (K.Boulding, Paul Streeten i drugi). Tako je i kriticizam Islamske protiv konvencionalne ekonomije često pretjeran[33].

Pod islamskom ekonomijom, u ovom smislu, podrazumijevamo poseban naučno-teoretski pristup, u okviru ekonomske nauke, kojim se na "drugačiji" način nastoje obijasniti ekonomske pojave i zakonitosti, te definisati koherentan ekonomski sistem koji će za podlogu imati osnovne vrijednosti i norme Islama. Tzv. "Islamizacija ekonomije" predstavlja pokušaj "rekonstrukcije ekonomija Muslimanskih zemalja u svjetlu Islamskog učenja".[34]

Islamska ekonomija stoji na stanovištu da ekonomsko ponašanje nije jedino motivisano ličnom korišću ili gubitkom. Ljutska bića su motivisana i etičkim principima u kojima su moralni stavovi često ispred materijalnih, a ostvarenje viših ciljeva je iznad materijalne koristi. Islamska ekonomija, prema Zarqi[35] sastoji se od sljedećih komponenti:

- Vrijednosti izvedenih iz *Kur'an-a* i *Sunnet-a* i srodnih izvora,
- Pozitivnih stavova koji u Islamsku ekonomiju dolaze iz tradicionalne ekonomije,
- Pozitivnih stavova koji u Islamsku ekonomiju dolaze iz *Kur'an-a* i *Sunnet-a,* i
- Odnosa koje muslimani i drugi mogu otkriti posmatranjem, analizom i eksperimentom.

Islamski ekonomski sistem je sistem u kojem se dosljedno pridržava svih normi i vrijednosti Islamskog kodeksa života. Kada sve ovo znamo postavlja se logično pitanje gdje se primjenjuje Islamski ekonomski sistem? U kojoj zemlji dominiraju učenja Islamske ekonomije, odnosno, u kojim zemljama je došlo do pune praktične primjene Islamske ekonomske teorije? Odgovor je jednostavan: ni u jednoj. U pojašnjenu ovog kratkog odgovora Chapra navodi da "dominantna ideologija u Muslimanskim zemljama nije Islam, nego prije sekularizam sa mješavinom feudalizma, kapitalizma i socijalizma. Islamski ekonomski sistem ne preovladava ni u jednom dijelu Muslimanskog svijeta"[36]. Učenja Islamskih ekonomskih teoretičara usmjerena su u pravcu približavanja idealu Islamskog ekonomskog sistema, čije su osnovne naznake date u Kur'anu. Uz to, napori se usmjeravaju ka stvaranju uslova za praktičnu implementaciju navedenih učenja. *Šerijat* propisuje vjernicima model koji oni moraju pokušati dostići ili ostvariti. Kad god se ne uspije u ovom pogledu, kao što je neminovno, treba shvatiti da je Allahova dž.š. milost uistinu beskrajna. Islam, nalaže čovjeku da izbjegava velike grijehe. Ukoliko to učini "on je posigurno na putu da dostigne ogromno dobro". U tom smislu se razumije i sljedeći Kur'an-ski ajet: *"Ako se budete klonili velikih grijehova, onih koji su vam zabranjeni, Mi ćemo preći preko manjih ispada vaših i uvešćemo vas u divno mjesto"* (4:31). Prema tome, uspjeh će biti utoliko veći ukoliko se čovjek više približi navedenom idealu i nastoji da se sačuva od "velikih grijehova". Iskreno nastojanje i ulaganje napora u pokušaj dostizanja navedenog ideala smatra se dobrim djelom. Iako stoji tvrdnja da Islamski ekonomski sistem u svom praktičnom obliku ne dominira ni u jednoj zemlji, "bilo bi pogrešno tvrditi da Islamski ekonomski sistem i nauka nikad nisu implementirani"[37] To se posebno odnosi na npr. Islamski koncept bankarstva, koncept Islamskog finansijskog tržišta ili primjenu teorije *zekata* kao instituta koji preko 1400 godina primjenjuje u gotovo neizmjenjenom obliku. Ovim se može potvrditi da su pojedina učenja Islamske ekonomske teorije, ipak, imala i imaju svoju punu praktičnu primjenu.

Na kraju, možemo zaključiti, da Islamska ekonomija ima drugačiji pogled na svijet u odnosu na tradicionalnu ekonomiju. Od nje je razlikuje ne samo drugačiji sistem vrijednosti nego i potpuno različiti izvori saznanja na kojima se zasniva. Ipak, ne treba praviti grešku u pristupu i ne se može jednostavno reći: ukoliko je nešto Islamsko to je različito od zapadnog ili istočnog. To može biti slično ili može biti različito.[38] Pristup učenju Islamske ekonomije prihvata sve ono što je progresivno, dobro za čovjeka i društvo,

bez razlike sa koje strane dolazilo, pod uslovom da nije u suprotnosti sa *šerijatom*, kao osnovnom mjerom prihvatljivosti. To je ujedno i odgovor onima koji su iz različitih razloga nastojali, pa i pretjerujući, naglastiti razliku između Islamske i konvencionalne ekonomije. Oni su nastojali uvjeriti ostale da je Islamska ekonomija njihova vlastita naučna disciplina potpuno nezavisna od konvencionalne.[39]

Prvi studij Islamske ekonomije uveden je 1967. godine na *Umm Durman Islamic University* u Sudanu. Danas se, kao nastavni predmet, izučava se na univerzitetima u gotovo svim Muslimanskim zemljama. Pored toga, raste i interes Zapada za istraživanjima u oblasti Islamske ekonomije, finansija i bankarstva. Studije Islamske ekonomije otvorene su na nekim od vodećih zapadnih univerziteta kao što su npr.: *Harvard* u SAD, *Durham*, *Loughborough, Cambridge* u Engleskoj, te *The University of Melbourne* u Australiji.

1.4.2. Razvoj Islamske ekonomske misli

Počeci Islamske ekonomske misli vežu se za nastanak Islama, tako da se često kaže da je "Islamka ekonomska misao stara koliko i sam Islam."[40] Iako postoji nekoliko sačuvanih radova iz perioda vladavine četvorice pravovjernih *halifa*, odnosno period prva četiri stoljeća po *Hidžri*, ipak se ti radovi više odnose na rješavanje životnih ekonomskih problema toga doba, a manje na izučavanje ekonomskih pojava i zakonitosti. Izučavanje ekonomske misli u Islamu Siddiqi[41] dijeli u tri perioda:

- prvi period traje do 1058. godine i predstvalja ranu fazu razvoja Islamske ekonomske misli. Najveći doprinos njenom razvoju dali su tadašnji eminentni pravnici i filozofi koji su pored pravnih i filozofskih razmatrali i ekonomska pitanja. Kao najraniji sačuvani izvor navode se radovi sljedećih autora: Zaid ibn 'Alija (699.-768. god.n.e.), Abu Hanifa (699.-767.god.), Abu Yusuf (731.-798.god.), Muhammad ibn Hasan al-Shaibani (750.-804.god.), Yahya Ibn Adam al-Qarashi (umro 818. god.), Shafi'i (767.-820.god.), Abu 'Ubaid al-Qasim Ibn Sallam (umro 838.god.), Ahmad ibn Hanbal (780.-855.god), Junaid Baghdadi (umro 910.god.), Qudamah ibn Ja'far (umro 948.god.), Abu Ja'far al-Dawudi (umro 1012.god.), Ibn Miskawaih (umro 1030.god.) i Al-Mawardi (umro 1058.god.).

- drugi period traje od 1058. do 1445. godine. Najznačajniji predstavnici ove razvojne faze su: Ibn Hazm (umro 1064.god.), Al-Sarakhsi (umro 1090.god.),

Nizam al-Mulk al-Tusi (1018.-1093.god.), Al-Ghazali (1055-1111.god.), Al-Kasani (umro 1182.god), Al-Shaizari (umro 1193.god.), Fakhruddin al-Razi (umro 1210.god.), Najmuddin al-Razi (umro 1256.god.), Nasiruddin Tusi (1201.-1274.god.), Ibn Taimiyyah (1263.-1328.god.), Al-Ukhuwwah (umro 1329.god.), Ibn al-Qayyim (1292.-1350.god.), Abu Ishaq al-Shatibi (umro 1388.god.), Ibn Khaldun (1332-1404.god.) i Al-Maqrezi (1364.-1441.god.), i

- treći period započinje 1445. i traje do 1932. godine. Istaknuti predstavnici ovog perioda su: Shah Waliullah (1703.-1762.god), Jamaluddin Afghani (umro 1897.god.) i Muhammad Iqbal (1873.-1938.god.).

Četvrtim periodom možemo označiti fazu koja je započela od 1932. godine i traje do danas. Ipak, za ovaj period možemo reći da intenzivnija savremena izučavanja Islamske ekonomije započinju sredinom sedamdesetih godina sa novom generacijom učenih ekonomista koji su svoja ekonomska znanja obično sticali na vodećim Zapadnim univerzitetima, te uz znanja o Islamu, nastoje stvoriti koherentan naučni pristup. U ovu grupu teoretičara Islamske ekonomije, po našem izboru, slobodni smo izdvojiti sljedeće savremenike: Ahmad Ausaf, Ahmad Kurshid, Chapra Umar, Faridi Fazlur Rahman, El-Ghazali Abdel, Hassan Husein Hamid, Kafh Monzer, Khan Ahmad, Khan Fahim, Mannan M.A., Rahman-ur-Afzal, Sadeq AbdulHasan, Salama Abidin, Siddiqi Munammad Nejatullah, Wilson Rodney i Zarqa Mohamad Anas.

1.4.3. Osnove Islamskih finansija

Ciljevi Islamskog finansijskog sistema identični su ciljevima koje imaju tradicionalni finansijski sistemi. Oni se ogledaju u mobilizaciji i alokaciji finansijskih resursa neophodnih za finansiranje razvoja nacionalne i regionalne ekonomije. Navedeni ciljevi se realizuju u okviru finansijskih institucija, a posredstvom finansijskih instrumenata i mehanizama. Iako imaju identične ciljeve, principi na kojima počiva, te institucije, instrumenti i mehanizmi realizacije ciljeva Islamskih finansija značajno se razlikuju od tradicionalnih, odnosno konvencionalnih. Islamske finansije su izgrađene na osnovnom principu učešća u raspodjeli profita ili gubitka, odnosno principu podjele rizika između poslovnih partnera. Pored toga, Islamske finansije, a u okviru njih i Islamske banke, odbacuju kamatni mehanizam i kamatu kao cijenu kapitala što predstavlja bitnu razliku u

odnosu na konvencionalne banke koje su upravo na kamati izgradile svoju osnovnu poslovnu i razvojnu filozofiju. Islamske finansije izgrađene se na temelju Islamskog učenja po kojem "novac ne može biti stvoren od novca" ili da "novac sam po sebi ne može stvarati novac". Da bi se stvorila nova vrijednost novac se mora investirati, odnosno staviti u funkciju poslovne aktivnosti, bilo da se radi o proizvodnji, pružanju usluga ili o trgovini. Tek u kombinaciji sa radom novac može stvoriti novu vrijednost. Prema tome, važan princip Islamskih finansija, pa iz toga izveden i princip Islamskog bankarstva, jeste da samo u kombinaciji ljudskog rada i kapitala slijedi nagrada. Ukoliko se samim posuđivanjem novca ostvaruje zarada, onda se radi o lihvi, kamati ili *ribā* koja je u Islamu, odnosno po *šerijatu*, strogo zabranjena. Na taj način Islam neposredno podržava i ohrabruje profitabilno investiranje u različite poslovne aktivnosti, ali zabranjuje zaradu ostvarenu pukim posuđivanjem novca. Ovaj princip Islamskih finansija primjenjuje se u poslovanju Islamskih, odnosno interest-free ili banaka koje ne posluju na kamatnom principu.

U ovom kontekstu ne treba zanemariti ni tezu po kojoj "profit sam po sebi ne doprinosi razvoju". Za to postoje brojni primjeri posebno u segmentu odnosa stranih privatnih investicija prema zemljama u razvoju o čemu će, u trećem dijelu studije, biti više govora. Profit, po svojoj prirodi, teži za svojim uvećanjem i usmjerava se ka segmentima u kojima će se kapital najbrže oploditi, a profit uvećati. On često koristi eksploataciju kao instrument svog uvećanja. Njegovi negativni efekti moraju biti neutralisani kroz druge kategorije Islamske ekonomije (solidarnost, doprinos općem dobru, pravednost i slično). Jednostavno, samostalno i izdvojeno prihvatanje profita kao jedine mjera vrijednovanja kvaliteta nekog projekta, sa aspekta Islamske ekonomije, nije prihvatljivo. To bi upravo vodilo onom što Islamska ekonomija nastoji spriječiti – a to je nepravedna raspodjela i eksploatacija.

Islam dozvoljava različite oblike trgovine, ali i postavlja određena ograničenja elemenata koje mogu da sadrže trgovačke transakcije. Ista ograničenja se odnose i na poslovne transakcije na finansijskom tržištu. Ona se mogu podijeliti u pet osnovnih grupa :

Zabranjene robe, usluge i djelatnosti: Islam zabranjuje proizvodnju, trgovinu, konzumiranje i druge aktivnosti sa određenim robama i uslugama koje su štetne

kako za pojedinca i njegovu porodicu, tako i za društvo u cjelini. Primjeri zabranjenih proizvoda, usluga i aktivnosti su alkohol, intoksikanti, droge, svinjetina, zarada monopolističkog profita, korupcija i podmićivanje, zloupotrebe, pornografija, igre na sreću, špekulacije, prevare, terorizam i drugi proizvodi, usluge i aktivnosti koje su po *šerijatu* zabranjene. Navedeni proizvodi, usluge i djelatnosti smatraju se ne-etičkim ili nemoralnim,

Zabrana kamate (*ribā*): Islam strogo zabranjuje kamatu i poslovanje sa kamatom. Na taj način se nastoji spriječiti nepravda po kojoj kreditor sav rizik prenosi na dužnika što je u suprotnosti sa osnovnim učenjima Kur'an, odnosno principom Islamskih finansija po kojem "samo u kombinaciji ljudskog rada i kapitala slijedi nagrada", odnosno da "bez rizika nema zarade". Ovaj važan princip Islamskih finansija detaljno će biti razmotren u nastavku,

Zabrana transakcija koje sadrže visok stepen neizvesnosti (*gharar*): u poslovima u kojima partneri nemaju dovoljno znanja o predmetu kupoprodaje, sa Islamskog aspekta, takođe, su zabranjeni. Isto se odnosi i na trgovinu robom koja sadrži rizik za budućeg kupca. Svrha zabrane jeste u tome što nedozvoljeni načini u sebi sadrže elemente prevare, što može dovesti do nezakonitog prisvajanja tuđeg imetka, odnosno do sukoba i mržnje među ljudima. Kao primjer *gharara* navodi se prodaja: ribe u vodi; stoke koja nije rođena; maslaca u mlijeku; voća koje nije dozrelo[42]; prodaja robe bez mogućnosti da je kupac vidi, pregleda, opipa ili bolje upozna; prodaja proizvoda čija će isporuka uslijediti nakon nekoliko godina; vezana ili kupoprodaja dvije stvari zajedno[43]; ili prodaja robe prije nego što smo postali njeni vlasnici[44], prodaja nepostojeće robe[45] i slično[46],

Zabranjeni načini trgovine: odnose se na vrste kupoprodaje koje je Allahov dž.š. Poslanik (s.a.v.s.) zabranio. To se odnosi na kupoprodaju koja implicira: plaćanje cijene i isporuku robe u budućnosti po cijenama koje su danas utvrđene (*bay-adien-bidien*)[47] ili prodaju duga za dug[48]. Dozvoljeni načini kupoprodaje uključuju: isporuku robe danas i plaćanje cijene sutra, odnosno u roku od tri do pet dana (*bai'-al-hal*), isporuku robe danas i plaćanje cijene kasnijeg datuma (*bai' muajjal*) i plaćanje cijene danas i isporuku robe kasnijeg datuma (*bai' as-salam*)[49], i

Druge zabranjene aktivnosti: Odnose se na pitanje "krajnje namjere" ili "krajnjeg korisnika" pojedinih poslovnih aktivnosti. One će biti dozvoljene ukoliko krajnja namjera nije zabranjena ili krajnji korisnik nije sporan. Kao primjer se navodi prodaja zemljišta na kojem kupac namjerava izgraditi fabriku u kojoj će proizvoditi zabranjene proizvode (alkohol), pružati zabranjene usluge (noćni klub) ili vršiti zabranjene aktivnosti ili prodaja grožđa onome ko namjerava od njega proizvoditi vino. To se takođe odnosi i na transakcije koje su povezane sa gore navedenim zabranjenim proizvodima, djelatnostima i aktivnostima. Tako npr. nije dozvoljeno investiranje u konvencionalne banke koje posluju sa kamatom. Poslovi na tržištu kapitala ne mogu biti povezani sa zabranjenim proizvodima, uslugama i aktivnostima. Pored toga, stav *Islamic Fiqh Academy* jeste da se kod kompanija cijeni njihova pretežna djelatnost, da li je ona dozvoljena ili ne[50].

Navodeći značajne karakteristike Islamskog bankarstva i finansija, predsjednik Islamic Development Bank, Ahmad Muhamad Ali[51] navodi sljedeće:

- na kamati zasnovano posuđivanje i finansiranje transakcija zasnovanih na hazardiranju, špekulacijama i kockanju, te "nemoralnih proizvoda i usluga" u Islamu je striktno zabranjeno,
- depoziti mogu biti zasnovani na principu *Qard* (krediti bez kamate, ali sa zaštićenom glavnicom) ili podjeli profita/gubitka,
- učešće u kapitalu, privremeno učešće u kapitalu, prodaja na kredit, lizing i drugi kreirani prigodni modeli zamijenjuju na kamati zasnovano finansiranje,
- finansijski inženjering u stvaranju novih proizvoda i instrumenata mora biti usklađen sa zahtjevima *šerijata*,
- dug se ne može utržiti, reprogramirati ili diskontovati sa kamatom. Međutim, dug može biti zamijenjen za robu ili usluge,
- privatno vlasništvo i slobodno tržište predstavljaju osnovu ekonomskog sistema.

U nastavku ćemo detaljnije pojasniti važan princip Islamskih finansija i bankarstva koji se odnosi na zabranu kamate, ali i prezentirati odnos različitih teoretičara prema ovoj značajnoj ekonomskoj kategoriji.

1.4.3.1. Odnos prema kamati

Jedan od fundamentalnih principa Islamskih finansija i ono što predstavlja najveću razliku Islamskih u odnosu na tradicionalne finansije sadržano je u Islamskom odnosu prema lihvi[52], lihvarstvu, odnosno, kamati.

Kamata predstavlja plaćanje učinjeno od strane dužnika prema kreditoru u toku određenog vremenskog perioda u zamjenu za korištenje sume kapitala[53]. *Ribā* je arapska riječ koja se pominje u *Kur'an-u* i označava višak koji dužnik plaća povjeriocu po osnovu primljenog kredita. Sama riječ *ribā* potiče od korijena r.b.w. što etimološki znači: povećati, porasti, proširiti,[54] tako bi se na naš jezik mogla prevesti kao: povećanje, porast, umnožavanje, narastanje ili kamata. Islamski pravni i ekonomski autoriteti potvrdili su da se termin *ribā* odnosi na ono što u savremenim uslovima nazivamo kamatom. Tako da nema dileme da se, u *Kur'anu* i *Sunnetu* zabrana *ribā*, odnosi na zabranu kamate.[55]

U pojašnjenju striktne zabrane kamate u Islamu, teoretičari Islamske ekonomije ukazuju da razloge za to možemo naći u moralnoj, socijalnoj i ekonomskoj sferi ovog pitanja. Posuđivanje novca uz kamatu podrazumijeva da bogati ljudi (oni koji imaju kapital) zarađuju vrijednost bez da nešto daju u zamjenu za prihod (kamatu) koju primaju. Jer neko ko da u zajam jednu marku dobija nakon određenog roka dvije, što znači da je ta dodatna marka njegov ekstra profit "zarađen" ne radom, u poslu, trgovini i drugom, već dobijen bez ikakvog uloženog truda, bez adekvatne protuvrijednosti.

Kamata nije samo Muslimanima zabranjena. I neke druge značajne religije sugerišu primjenu istog principa. Na primjer Judaizam. U Deuteronomiji (Petoj Knjizi Mojsijevoj 23:20) čitamo:

> "Ne traži kamata od svog brata, niti kamata za novac, niti kamata na jestvine, niti kamata na bilo što gdje se obično traže. Od tuđinca možeš tražiti kamate, ali od svog brata nemoj tražiti...." ili

> “ako daš novac siromahu iz mog naroda, svome susjedu, ne ponašaj se poput lihvara i ne uzimaj više od toga” Tora (Izlazak:25);
>
> “I ne uzimaj kamatu od brata svoga i boj se Boga, da bi tvoj brat živio s tobom, ne daji mu novac uz kamatu niti hranu svoju uz naknadu” (Lavijan: 25)

U Starom Zavjetu (22:24,25) :

> “Ako uzajmaš novca kome od mog naroda, siromahu koji je kod tebe, ne postupaj prema njemu kao lihvar! Ne nameći mu kamata!”

U Jevanđelju (Luka: 34,45) :

> “Pozajmljujte ne nadajući se ničemu zauzvrat jer će vaša nagrada biti velika.”

Grcima u antičkoj Grčkoj posuđivanje novca uz kamatu bilo je striktno zabranjeno.[56] Platon u *Zakonima*, pisao je:

> “Novac se ne sme ostavljati na čuvanje onome u koga nemaš poverenja, ne sme se davati na zajam uz naplaćivanje kamata, jer je slobodno svakome ko je uzeo novac na zajam da poveriocu ne vrati ne samo kamate nego ni glavnicu. Takve uredbe su sigurno najbolje za državu.”[57]

Aristotel u *Nikomahovoj etici* lihvarstvo i kamatu dovodi u vezu sa pohlepom i drugim nemoralnim poslovima, kada kaže:

> “Oni opet što pretjeruju u uzimanju, ti uzimaju odsvakuda i sve, poput onih što se bave nedoličnim obrtima: svodnici i svi takvi, te lihvari sa malim posudbama uz velik dobitak (kamatu). Dakle svi ti uzimaju odakle ne treba i onoliko koliko ne treba. Tima je bjelodano zajednička gnusobna pohlepa za dobitkom. Svi oni prihvaćaju sramotu radi dobitka, i to još neznatna.”[58]

U svom djelu *Politika* Aristotel je u osudi lihvarstva i kamate još decidniji:

> “Sasvim je opravdano omraženo i zelenaštvo, jer se tu dobit postiže pomoću samog novca i novac ne služi svrsi kojoj je namijenjen. Novac je, naime, nastao radi

razmjene, a kamata ga umnožava pa je otuda i dobila ime, jer djeca liče na roditelje, a kamata je novac rođen od novca. Stoga je od svih načina bogaćenja ovaj najviše protivan prirodi." [59]

Aristotel je smatrao da se novac ne bi trebao upotrebljavati ni za što drugo, osim za razmjenu:

> "Sasvim je, dakle, opravdana mržnja na davanje novca na kamatu, jer time sam novac postaje produktivan i skreće od svoje svrhe, koja se sastoji u tome da olakša razmjenu, a kamata mu namjenjuje da se sam sobom umnožava. Zato je kod nas i dobio ime "izdanak" jer je to dijete slično svojim roditeljima, a kamata kao novac proizlazi iz novca, Zato je ovaj način privređivanja od svih najprotivprirodniji"[60]

Po jednim izvorima, isto pravilo je važilo i u starom Rimu u početnom stadiju njenog razvoja. Međutim, kasnijim širenjem i jačanjem trgovačke klase pojavljuje se posuđivanje uz kamatu.[61] Drugi izvor ukazuju da je tek Zakonikom XII ploča (V st.pr.n.e.) bila ograničena sloboda ugovaranja kamata, a najviša dozvoljena kamata iznosila je "*faeneus unciarium*", tj. $^{1}/_{12}$ glavnice na mjesec ili 100% na godinu. "Taj kamatnjak potvrdila je 357. g.n.e. *lex Duilia Menenia*, a plebiscit *de faenore semunciario* iz 347 g.n.e. snizio ga je na polovicu (50%). Potkraj republike su bili donašani i mnogi zakoni po pitanju kamata, što pokazuje teško stanje zaduženih plebejaca i malih zemljoposjednika i teška trvenja koja su postojala u ekonomskoj i socijalnoj strukturi Rima».[62] Potkraj republike i u carsko doba najviša dozvoljena kamata iznosila je stoti dio glavnice na mjesec, odnosno 12% godišnje. Justinijan (527-65) je tu kamatu snizio na 6%, uz neke izuzetke obzirom na osobe zajmodavca, odnosno zajmoprimca. Rimsko pravo je, osim toga, zabranjivalo naplatu kamate na kamatu, odnosno pridruživanje neplaćenih kamata glavnom dugu, i ponovni obračun kamate na celokupan iznos. Od početka 3. stoljeća bilo je zabranjeno uzimati dalje kamate čim bi zaostale kamate dosegle visinu glavnice. Po *lex Genucia* (342. g. pr.n.e.) "bijaše navodno uopće zabranjeno uzimanje kamate (prijeporno)."[63] Po nekim izvorima, najstariji poznati zakoni, kao što je Hamurabijev Babilonski zakon, sadrže odredbe o maksimalnoj visini kamatne stope koja se posuđivanjem novca može naplatiti.[64]

U srednjem vijeku, društva na Zapadu bila su pod snažnim uticajem crkve. Po tadašnjim Kanonskim zakonima, sve do trinaestog stoljeća, posuđivanje uz kamatu bilo je striktno zabranjeno. Naplatu kamate Crkva je smatrala znakom nedostatka milosrđa. Samuelson je kasnije pisao: "Zaista, u toku cijelog srednjeg vijeka kanonsko pravo zabranjivalo je kamatu i mnoge su bile smicalice da se zaobiđu ova ograničenja»[65] Pod uticajem razvoja trgovačkih aktivnosti, odnos Crkve prema kamati kasnije je ublažen. Naplata kamata nije se više smatrala nepravednom i nemoralnom. Napokon, odlukama Bečkog Konsila iz 1317. godine (*Council of Vienna*) naplata kamate nije se više smatrala "krivovjerjem".[66]

Temeljeći svoja istraživanja na Bibliji i učenjima Aristotela dominikanski teolog i filozof Sv. Toma Akvinski (St Thomas Aquinas 1224-74) u trinaestom stoljeću, istraživao je mogućnosti izbjegavanja kamate. Nakon trinaestog stoljeća dolazi do snažnog pada uticaja crkve na tadašnji društveni život Zapada, koji rastom sekularizma, sve više toleriše primjenu kamate u poslovnom i javnom životu. Ponovno oživljavanje ideje o zabrani lihvarstva ostvareno je u Engleskoj 1545. godine za vrijeme vladavine Henrija VIII. Tadašnjim zakonima protiv lihve dolazi do maksimiranja visine kamatne stope (na 10%).[67]

Ukoliko se kratko osvrnemo na povijest razvoja ekonomske nauke nailazimo na različite stavove naučnika po pitanju kamate i njenog značaja za porast bogatstva, odnosno ekonomski razvoj društva.

U ranoj fazi razvoja ekonomske nauke, prije pojave *klasičnih* ekonomista, *merkantilisti* su razlikovali kamatnu stopu i graničnu efikasnost kapitala. Tako je Džon Lok još 1612 ustvrdio da :

> "Visoka kamata rastače trgovinu. Prednost od kamate je veća od profita trgovine, to potiče bogate trgovce da prekinu i uzajmljuju novac za kamatu, a manje trgovce dovodi do propasti"[68]

Merkantilisti su se zalagali za uspostavljanje niskih kamatnih stopa. Smatrali su da "novac nije predmet trgovine". Tako filozof Dejvid Hjum (David Hume 1711-76) svoj poznati ogled *O novcu* (*Of money*) započinje riječima:

> "Pravo govoreći, novac nije predmet trgovine, već samo instrument u pogledu kojega su se ljudi dogovorili da bi olakšali zamjenu jedne robe za

drugu. Novac nije jedan od točkova trgovine: on je ulje koje kretanje tih točkova podmazuje i olakšava."[69]

Takođe i sva značajnija učenja pripadnika *klasične* škole bazirana su na osnovama radne teorije vrijednosti. Za njih je radna snaga, odnosno rad, jedini pokretač proizvodnje. Ako se izuzmu besplatni darovi prirode "jedino ljutski rad stvara bogatstvo". Adam Smit (Adam Smith 1723-90) u svom djelu *Bogatstvo naroda* ističe:

"čini se, da je omjer između količine rada, koje su potrebne za sticanje različitih predmeta, bio jedina okolnost, koja je mogla sačinjavati neko pravilo za zamjenu jednog predmeta za drugi"[70]

Kejnz, takođe navodi da je Adam Smit bio «krajnje umjeren u svom stavu spram zakona o lihvi. Jer je bio sasvim svjestan da štednju pojedinca može upiti ili investiranje ili zaduživanje, i da nema nikakve sigurnosti da će naći izlaz u prvom. Nadalje, on je zagovarao nisku kamatnu stopu kao način povećanja vjerojatnosti da štednja nađe izlaz u novim investicijama a ne u dugovanjima»[71]

Isto tako, David Rikardo (David Ricardo 1772-1823), kojeg mnogi smatraju ocem moderne ekonomije, tvrdio je:

"Proizvodi se uvijek kupuju proizvodima ili uslugama. Novac je samo sredstvo pomoću kojeg se obavlja razmjena"[72]

David Rikardo, u *Načelima političke ekonomije*, postavlja i srž svoje teorije kamatne stope:

"tako je i u pogledu kamate na novac; oni se ne ravnaju prema kamatnjaku, uz koji posuđuje Banka, bio on 4, 5 ili 3 %, već prema profitnoj stopi koja se može postići upotrebom kapitala i koja je potpuno nezavisna od količine ili od vrijednosti novca. ... Prema tome, molbe za Banku za zajam zavise od usporedbe između profitne stope koja se može postići upotrebom tog novca, i stope, uz koju je Banka voljna da ga pozajmi."[73]

Karl Marks (Karl Marx 1818-83), kao posljednji predstavnik *klasične* škole, prihvata Rikardovu ideju o "radnom vremenu kao mjeri vrijednosti." On razvija kritiku kapitalističkog sistema i kapitalista koji:

> "upravljaju proizvodnim djelatnostima putem kontrole na novčanim sredstvima. Novac nije više sredstvo koje samo olakšava razmjenu roba. Akumulacija finansijskog bogatstva postaje ciljem sama po sebi. Proizvodnja i prodaja samo su sredstva za akumulaciju."[74]

Marks kamatu smatra dijelom profita i definiše je na sljedeći način:

> "kamata se prvobitno pojavljuje, prvobitno jeste i u stvarnosti ostaje samo dio profita, tj. viška vrijednosti, koji djelatni kapitalista, industrijalac ili trgovac, ukoliko ne primjenjuje vlastiti, već uzajmljeni kapital, mora plaćati vlasniku ili pozajmiocu toga kapitala. Ako primjenjuje samo vlastiti kapital, onda nema ovakve diobe profita; on pripada sav njemu."[75]

Teoretičari *klasične* škole kao da se samo nastavljaju na Platonova i Aristotelova učenja koji su kamatu smatrali neprirodnim načinom bogaćenja, odnosno bogaćenjem mimo rada.

Neoklasičari će kasnije odbaciti učenja *klasičara* ne toliko usljed slabosti njihove teorije koliko usljed promijenjene "političke klime" toga vremena. U nastojanju da se potisne teorija (posebno Marksova) o ulozi, značaju, a najviše sukobu društvenih klasa, pažnja se usmjerava ka maksimiranju koristi pojedinca, što će predstavljati i osnovu *neoklasične* analize.

Alfred Maršal (Alfred Marshall 1842-1924) istaknuti predstavnik *neoklasičara* i pobornik rentijera (kao vlasnika bogatstva koji ga posuđuju poslovnim ljudima i ostvaruju dobitak od kamate na zajmove) na kamatu gleda kao na "nagradu za žrtvu čekanja", odnosno "nagradu za štednju":

> "Kamate su "nagrada" za bogatstvo koje osoba posjeduje. Jedna od prednosti posjedovanja bogatstva je mogućnost posuđivanja uz kamatu. Čekanje predstavlja posjedovanje bogatstva, a "žrtva" je u tome što se ono ne troši."

Maršal izjednačuje profit i kamatu. "Međutim, Maršal nije uspio dosljedno zadržati ovo stajalište i cijela njegova analiza, iako silno sugestivna u detaljima, konfuzna je i nejasna u svom općem nacrtu." [76] Kejnz će kasnije u svojoj *Općoj teoriji zaposlenosti, kamate i novca* kritikovati ovakvo mišljenje: «korijen greške je što se kamata smatra nagradom za čekanje kao takovo, umjesto nagradom za odustajanje od zgrtanja, baš kao što se stopa povrata na zajmove ili investicije koje podrazumijevaju različite stupnjeve rizika, posve ispravno, smatraju nagradom ne za čekanje kao takovo, nego za prihvaćanje rizika».[77]

Majnard Kejnz (John Maynard Keynes 1883-1946), kao jedan od najznačajnijih ekonomista modernog doba i Maršalov učenik, napravio je razliku između profita i kamate. Profit je ono što preduzeće očekuje da će dobiti od investicija, a kamata je ono što mora platiti za zajam. Uvodi kategoriju "želje za likvidnošću" kojom se vlasnik gotovog novca odriče kamata radi likvidnosti. Kejnz nije pridavao veći značaj kamati, čak ju je, u svojim analizama, često izostavljao. "mislim da je glavni zaključak koji nudi iskustvo taj da su kratkoročni utjecaji kamatnjaka na trošenje pojedinaca iz datog dohotka drugorazredni i razmjerno nevažni"[78] Jedan od Kejnzovih kritičara, Leijonhufvud, navodi: "kruna «nevažnosti novca» bila je «nevažnost kamata».[79] Bio je veliki zagovornik niskih kamatnih stopa. Galbrajt je pisao: «Prema Kejnesovu mišljenju, ono što ljudi nastoje uštedjeti mora se izjednačiti sa onim što žele investirati. Ali mehanizam toga poravnanja, tvrdio je Keynes, nije kamatna stopa, nego totalna proizvodnja privrede.»[80] "U Kejnzovim spisima postoji obilje dokaza o najvećoj važnosti koju je on pripisivao niskim kamatnim stopama."[81] Tako Kejnz u svom poznatom djelu *Opća teorija zaposlenosti, kamate i novca*, navodi:

> "Odgojen sam tako da smatram stanovišta srednjovjekovne crkve o kamatnoj stopi besmislenima i istančane rasprave vođene zbog razlikovanja povrata na novčane zajmove i povrata od djelotvornih ulaganja samo jezuitskim pokušajem traženja izlaza iz blesave teorije. No sada te rasprave smatram poštenim intelektualnim pokušajima da se razdvoji ono što je klasična teorija nerazlučivo ispremještala odnosno da se razlikuje kamatnu stopu od granične efikasnosti kapitala. Čini se, naime, sada jasnim da su rasprave skolastika bile usmjerene na to da otkriju jednadžbu koja bi omogućila da krivulja granične efikasnosti kapitala bude

visoka, uz istovremeno pozivanje na pravila i običaje, te moralne zakone koji nalažu da se zadrži niska kamatna stopa."[82]

Kejnz, takođe, navodi:

«Ostaje jedna povezana ali ipak posebna činjenica koju je stoljećima, dapače tisućljećima, prosvijećena misao smatrala očitom i sigurnom a koju je pristup klasične ekonomske teorije odbacio kao djetinjastu. No ona zavređuje čast i rehabilitaciju. Mislim tu na učenje da kamatna stopa nije samo prilagođavajuća pojava koja se koleva oko razine najpogodnije društvenim koristima, već neprekidno teži narasti previsoko, pa se mudra vlast bilo zakonskim putem ili običajima, ili čak i pozivanjem na kazne i etiku bavi njezinim ograničavanjem.»[83]

Ono što je, za našu analizu posebno značajno, jeste Kejnzovo gledanje na monetarnu politiku. On smatra da je tadašnja monetarna politika, u biti pasivna, te da ona, pored povećanja ponude novca mora ujedno osigurati da on bude upotrijebljen jer će se samo takvom politikom poboljšati stanje privredne aktivnosti.[84]

Na kraju prezentacije Kejnzovog pristupa teoriji kamate postavlja se pitanje da li je njemu, kao i nekim drugim autorima, nedostajao još samo jedan korak ka prijedlogu "spasonosne" nulte kamatne stope. U odličnoj studiji *Islam and The Theory of Interest*, koju je Anwar Iqbal Qureshi prvi put objavio 1945. godine, nakon kritičke analize Kejnzove teorije postavlja to logično pitanje zaključujući:

"Čini nam se da je Kejnz postao žrtvom svoga okruženja i da nije imao dovoljno sopstvene hrabrosti da otvoreno osudi naplatu kamate, čemu ga je njegova teorija prirodno vodila."[85]

Jedan od poznatih teoretičara socijalističkog ekonomskog sistema, Preobraženski, u svom djelu *Nova ekonomika* iz 1926. godine, ukazuje na "besmislenost" razgovora o kamati u sovjetskom sistemu "gdje državne institucije kreditiraju državnu industriju". Pravi razliku između kamate u kapitalizmu i kamate u socijalizmu u kojem se :

"socijalistička država nalazi u položaju poduzetnika koji radi vlastitim kapitalom i ne plaća sama sebi kamatu, iako bi mogla radi umirenja svoje knjigovodstvene savjesti, u svojim poslovnim knjigama voditi i kamate."[86]

Svjestan apsurdne situacije u kojoj se socijalistička država nalazi kada je u pitanju kamata, Preobraženski, ipak, ne predlaže njeno ukidanje već je opravdava navođenjem uslova koji bi trebali biti ispunjeni kako bi kamata mogla biti ukinuta :

"Kad bismo, primjerice, u našoj praksi primjenjivali neki formalno drugačiji postupak odobravanja kredita državnoj industriji, tj. kada bismo raspodjeljivali kreditna sredstva iz samo jednog centra i njihovih odjeljenja, u skladu sa određenim planom, i kad bi u tom centru i njegovim odjeljenjima bio koncentrisan sav postojeći kreditni fond i sav novostvoreni višak proizvoda što ga svake godine stvaraju sva državna poduzeća bez izuzetka, tada bi kamata mirno nestala, bez ikakvih promjena biti odnosa proizvodnje unutar državnog sektora."[87]

Pol Samuelson u svojoj analizi kamate, ukazuje na "stara pogrešna shvatanja o kamati" praveći razliku u kamatama po zajmovima za potrošnju u odnosu na kamatu po zajmovima na investicije:

"Biblijska kazivanja protiv kamate i zelenašenja jasno se odnose na zajmove za potrošnju, a ne na one u svrhu investicija. ... Potrošački zajmovi su danas manje važni od proizvodno investicionih zajmova. Prema tome, proizvodne investicije primarno određuju ponašanje kamatnih stopa."[88]

Za Samuelsona nema nikakve nepravičnosti u plaćanju i naplati kamate. Pravi analogiju između cijena robe i kamate kao cijene novca. Pita se da li ima nepravde kada bogati mesar prodaje meso siromašnom potrošaču? Na pitanje da li je moguća kamatna stopa ravna nuli odgovara:

"U svetu savršene izvesnosti, teško se može da sagleda kako bi ljudi ikada mogli da uštede dovoljno da bi sveli neto produktivnost kapitala nadole sve do kamatne stope ravne nuli. ... Sve dok se može računati na

> neko povećanje u postupcima koji skraćuju vreme i koji mogu da proizvedu neki dodatni proizvod i dodatne dolare prihoda, prinos na kapital ne bi mogao da bude nula."[89]

Džoana Robinson (Joan Robinson) u svom *Uvodu u savremenu ekonomiku* iz 1974. godine ističe da :

> "Razina cijena koja je priznata na tržištu vrijednosnih papira ima glavni utjecaj na razinu kamatnih stopa uz koje se mogu prikupiti novi izvori novca" Visoka cijena obveznica znači nisku kamatnu stopu na novi zajam."[90]

Robinsonova, takođe, zaključuje da "razina kamatne stope igra tek malu ulogu u izračunavanju moguće zarade u industrijskim investicijama"[91]. Tako za nju, cijena uzajmljivanja u rizičnim projektima veće vrijednosti nema važan uticaj na odluke o investiranju. Za manje poslovne poduhvate uslovi su drugačiji i u tim slučajevima uticaj kamatne stope je značajniji.

1.4.3.2. Zabrana kamate u Islamu

Islamski pristup kamati sličan je pristupu kojeg su imali antički filozofi i *klasični* ekonomisti, pa i Kejnz kao istaknuti predstavnik moderne ekonomije. Islamska učenja ukazuju da primanje kamate obeshrabruje ljude da se bave proizvodnjom i međusobnom razmjenom proizvedenih dobara. Ako je kamata zabranjena, ljudi će posuđivati jedni drugima sa zadovoljstvom i time će činiti dobra djela ne samo drugome, nego i sebi jer će za takav svoj postupak biti nagrađeni od Onoga koji jedini može pravu nagradu dati. Kamata usporava proces investiranja, a time privredni i ukupni društveni razvoj. Mnogi se zbog očekivane i obećane kamate odlučuju na štednju kapitala povlačeći ga iz procesa investiranja, što može predstavljati društveno štetnu aktivnost. S druge strane, u tradicionalnom bankarstvu, banke se pomoću kamate i različitih instrumenata obezbjeđenja povrata kredita maksimalno štite od rizika plasiranih sredstava. One time cjelokupan rizik prenose na korisnika kredita i postaju nedovoljno zainteresovane za uspješnost njegovog posla. U Islamskom bankarstvu, rizik se pokušava podijeliti između banke i korisnika kapitala. Banka će biti neposredno zainteresovana za uspješnost klijenta i aktivno učestvovati u upravljanju budućom firmom. Takvim plasmanom sredstava ona može

ostvariti i veću dobit u poslu od prihoda po osnovu kamate, ali je izložena i većem riziku. Detaljnija rasprava o ovom pristupu biće prezentirana u nastavku.

Osnovno ishodište zabrana kamate, koja će kasnije predstavljati temelj Islamskog ili bankarstva bez kamate, je u učenju *Kur'ana* Časnog. Zabrana kamate u *Kur'anu* data je u nekoliko ajeta, nekada kao preporuka ili sugestija, a drugi put kao oštra zabrana. Tako u *Kur'anu* Bog dž.š. preporučuje sljedeće :

> "*A novac koji dajete da se uveća novcem drugih ljudi neće se kod Allaha uvećati*" (30:39);
>
> "*O vjernici, bezdušni zelenaši ne budite, i Allaha se bojte, jer ćete tako postići što želite*" (3:130);

Navodi primjer Jevreja koji su se se bogatili na osnovu kamate :

> "*I zbog teškog nasilja Jevreja mi smo im neka lijepa jela zabranili koja su im bila dozvoljena, i zbog toga što su mnoge od Allahova puta odvraćali i zato što su kamatu uzimali, a bilo im je zabranjeno, i zato što su tuđe imetke na nedozvoljen način jeli*" (4:160,161).

Allah dž.š. oštro upozorava :

> "*Oni koji se kamatom bave dići će se kao što će se dići onaj koga je dodirom šejtan izbezumio, zato što su govorili: "Kamata je isto što i trgovina." A Allah je dozvolio trgovinu, a zabranio kamatu. Onome do koga dopre pouka Gospodara njegova – pa se okani, njegovo je ono što je prije stekao, njegov slučaj će Allah rješavati: a oni koji opet to učine – biće stanovnici džehennema, u njemu će vječno ostati.*" (2:275).

Poruka je jasna da Islam zabranjuje način kojim neko pokušava uvećati svoj kapital pomoću lihvarstva ili kamate (*ribā*). Za one koji ne poslušaju i ne postupe saglasno upozorenju, njima Allah dž.š. prijeti oštrim sankcijama :

> "*O vjernici, bojte se Allaha i od ostatka kamate odustanite, ako ste pravi vjernici". "Ako ne učinite, eto vam onda, nek znate - rata od Allaha i*

Poslanika Njegova ! A ako se pokajete, ostaće vam glavnice, imetaka vaših, nećete nikoga oštetiti, niti ćete oštećeni biti." (2:278,279)

Potvrda navedene stroge zabrane kamate nalazi se i u brojnim *hadisima* Božijeg dž.š. Poslanika (s.a.v.s.). Ovdje navodimo samo neke od njih:

"*Allah je prokleo one koji uzimaju kamatu, one koji je plaćaju, one koji pišu ugovor, i one koji svjedoče ugovoru.*"

(Ahmed, Abu Dawudu, al-Nesaiju, Ibn Madže i al-Tirmizi)

"*Svaka se pozajmica ubraja u sadaku, ali pozajmica iz koje se izvlači kakva materijalna korist, ubraja se u kamatu, a kamata je strogo zabranjena.*"

(Teberani)

"*Ne prodajite dinar za dva dinara, niti dirhem za dva dirhema.*"

(Muslim)

Navedeni izvori ne ostavljaju nikakvu sumnju da je kamata u Islamu strogo zabranjena. Ipak, početkom prošlog (XX) vijeka vodile su se rasprave o tome da li je «svaka kamata» lihva ili *ribā*? Pojedini teoretičari zastupali su tezu da je niska ili umjerena kamata dozvoljena, a da je «samo» lihvarska ili visoka kamata u Islamu zabranjena. Dalje se postavljalo pitanje mjere, odnosno šta se smatra umjerenom, a šta kamatom iznad tog nivoa. Kasnije rasprave na istu temu u potpunosti su odbacile mogućnost «odobrene» primjene umjerene kamate i potvrdile da se radi o striktnoj zabrani korištenja kamate bez razlike na njenu visinu i način obračuna.

Smatra se da je zabrana kamate (*ribā)* u Islamu nastala kao reakcija na prilike u tadašnjoj pred-Islamskoj Arabiji. Prije pojave Islama lihvarstvo nije bilo ničim ograničeno. Arapi su od svojih susjeda Jevreja uzimali zajmove uz kamatu koje bi, onda opet jedni drugima davali u zajam uz novu, uvećanu kamatu. Postojali su i posebni oblici "kamatnog zajma" koji bi nastajao kada dužnik nije mogao platiti kamate svome povjeriocu, te bi se one pretvarale u novi zajam na koji bi se ponovno obračunavala kamata. Na ovakav način, nakon određenog vremena, dug bi se višestruko uvećavao, što je dodatno otežavalo ili potpuno onemogućavalo njegovo vraćanje. "Ukoliko dužnik i nakon ugovorenog roka ne bi bio u stanju isplatiti dug, bivao bi primoran dati zajmodavcu u roblje jednog od članova

svoje obitelji”[92] Na taj način, umjesto sprečavanja dolazilo bi do širenja robstva kojeg Islam oštro osuđuje.

Rodney Wilson, profesor ekonomije na *Durham University* u Škotskoj, autor brojnih djela iz oblasti etike u ekonomiji, koji se duži niz godina bavi istraživanjima u oblasti Islamske ekonomije, u svojoj studiji *Islamic finance*[93] pojašnjava suštinu konvencionalnog i Islamskog pristupa kamati. Kamata, prema shvatanju većine ekonomista, sadrži tri elementa koji opravdavaju plaćanje naknade štediši:

- *faktor vrijeme*. Štediša je žrtvovao sadašnju potrošnju i prema tome zaslužuje da bude obeštećen,
- *oportunitetni trošak.* Štediša na taj način žrtvuje likvidnost. Taj gubitak likvidnosti i transakcijska inkomodacija trebala bi biti prepoznata i prema tome plaćena štediši, i
- *elemenat rizika.* Štediša se suočava sa potencijalnim rizikom bankarskih propusta, ili neanticipiranih promjena ekonomskih okolnosti kao što je, na primjer, brz rast inflacije.

Zbog toga što su transakcije u kojima je uključena *ribā* ili kamata zabranjene u *Kur'anu* “ne znači da Islamski ekonomisti i finansijeri odbijaju da prepoznaju legitimnost nagrađivanja preuzetog rizika ili žrtvovanja likvidnosti”. Temelj Islamskih finansija predstavlja raspodjela rizika koji se u poslovnim transakcijama čini “jako poželjnim”. Međutim, ono po čemu se Islamski pristup razlikuje u odnosu na zapadne *neo-klasične* ekonomiste jeste pitanje faktora vremena. Po Islamskom učenju, vrijeme je dar od Allaha dž.š. i za njega ne može biti nikakve nagrade. Možemo biti nagrađeni za naš napor i preuzeti rizik, ali ne i za vrijeme kao takvo. U tome se sadrži i osnovna razlika Islamskog u odnosu na konvencionalan pristup kada je u pitanju kamata.

BILJEŠKE I REFERENSE (I Dio) :

[1] Agil, 1996, p. 91.

[2] Vidi: Nomani, 1996. pp. 15 i 16.

[3] Jasin, 1998, p. 59.

[4] Objavljen je u periodu od oko dvadeset-dvije godine čovjeku – Muhameda s.a.v.s. koji je bio potpuno nepismen. Obzirom da sadrži znanja iz oblasti astronomije, istorije, prava, biologije, ratne vještine i diplomatije, te da sadrži kazivanja o mnogim događajima koja se u to vrijeme nisu još desila, a desila su se kasnije upravo na način kako su bila najavljena, jedan su od snažnih dokaza njegove autentičnosti. Pokazalo se potpuno istinitim da su, kad god su kur'anski propisi, zakoni i odredbe poštovani i u praksi provođeni, među svijetom vladali mir, sigurnost, dostojanstvo, poštenje i znanje. Najbolji primjer za to je vladavina prve četvorice pravednih vladara (Ebu-Bakra, Omera, Osmana i Alije). (Džezairi, el-, 2000., knjiga 1., p. 44.).

[5] Kur'an poziva muslimane da se, pored Allaha dž.š., pokoravaju Poslaniku: *"O vjernici, pokoravajte se Allahu i pokoravajte se Poslaniku i predstavnicima vašim!"* (4:59), ili da slijede put Poslanika: *"ono što vam Poslanik kao nagradu da to uzmite, a ono što vam zabrani to ostavite"* (59:7).

[6] Na primjer, primarni izvori zabranjuju konzumiranje vina, jer ono ima toksična svojstva. Analogija dovodi do pravila da su sva pića koja posjeduju toksične (opijajuće) materije – zabranjena. *«To su primjeri koje Mi ljudima navodimo, ali ih samo učeni shvaćaju»* (29:43). Detaljnije vidi: Nomani, 1996., pp. 25-37. Kao i Salami, 1999.

[7] Vidi: Sadeq, 1996 (2), p.15.

[8] Ovo je posebno značajno kod mišljenja i tumačenja teoretske i praktične primjene pojedinih i novih Islamskih finansijskih instrumenata i modela.

[9] Chapra, 1996, p. 8.

[10] Nomani, 1996. p. 79.

[11] Sadeq, 1996. (2), p 16.

[12] Rahman, 1990, Vol. I, p.70.

[13] Gazali, El-, 2001, p. 81.

[14] Gazali, El-, 2001, p. 81.

[15] U izvrsnoj knjizi Savjeti vlastima El-Gazali navodi: "Onaj ko želi sačuvati pravdu spram svojih podanika mora urediti da njegovi službenici i administracija rade po pravdi, i mora bdjeti nad stanjem sve čeljadi i ljudi, na sve njih mora gledati kao što gleda na stanje svoje žene, djece i kuće! Ali vladar to neće moći u potpunosti učiniti osim ako pravdu ne sagleda prvo unutar sama sebe, i to tako da njegovom pameću i vjerom nikad ne ovlada požuda i srdžba! Naprotiv, vladar mora učiniti da srdžba njegova i pohota njegova budu robovi uma njegova i vjere njegove! Gazali, El-, 2001, p.68.

[16] Maududi, 1994, p. 40. U svom radu Maududi «brani» privatno vlasništvo i iskazuje svoje snažno protivljenje potpunoj nacionalizaciji privrede zasnovanoj na socijalističkoj ekonomskoj doktrini.

[17] Vidi: Siddiqi, 1988, p. 7.

[18] Pojedini autori nude različite podjele vlasništva, tako Sakr ističe da Islam razlikuje tri osnovne vrste vlasništva: privatnu imovinu, javno vlasništvo i dobrotvorno (vakufsko ili zajedničko) vlasništvo, (Sakr, 1992, p. 118.); drugi ukazuju na dvije vrste privatnih imovinskih prava (pravo prioritetnog korištenja vlasništva i privatno vlasništvo) i tri vrste javnog (državno, nacionalizirano i komunalno) vlasništva, (Mustafa, 1986, p.106 i 107). Interesantne rasprave o vlasništvu, takođe vidi: Maududi, 1994, pp. 131-157., Gulaid, 1991, i posebno interesantnu komparativnu studiju autora: Rad i Ahsan, 2000, pp.127-145.

[19] Chapra, 1996, p. 9. U istom radu (p.5.) Chapra naglašava da Islam nije religija asketizma i pojašnjava taj stav.

[20] Chapra, 1980, p. 146; Budući da je čovjek sklon sticanju i sebičnosti Bog dž.š. mu je naredio da dijeli svoje bogatstvo sa siromašnim (32:16). Budući da je čovjek osvetoljubiv, Bog dž.š. mu je naredio da oprašta (3:133-6). Budući da čovjek voli dobro jesti i uživati u senzualnim zadovoljstvima (3:133-6), Bog dž.š. ga zauzdava u toku perioda posta (2:183, 187). Budući da čovjek svoj život cijeni više od svega

drugog, Bog dž.š. mu je naredio da se žrtvuje u džihadu, borbi u Njegovo ime (9:20). I na kraju, budući da se čovjek u svoje slobodno vrijeme želi ulijeniti, Bog dž.š. ga uči da provodi svoje slobodno vrijeme u komunikaciji sa Njim kroz molitve i hodočašća (2:238.-9; 2:158). Nomani, 1996, pp. 45,46.

[21] Nomani, 1996, p.124,126-128.

[22] "privatne materijalne stimulacije pospješuju neislamsko ponašanje", o sličnim stavovima detaljnije vidi: Nomani, 1996, pp.126-128.

[23] Maududi, 1994, p. 43.

[24] Chapra, 1980, p. 157.

[25] Jedan iz grupe *klasičnih* ekonomista, John Stuart Mill (1806-73) još krajem XIX stoljeća, kritikujući američki način života, unatoč njenom velikom bogatstvu primjećuje: «izgleda da su se sve njihove prednosti svele na to da pripadnici jednog spola čitav život posvećuju lovu na dolare, a pripadnici drugog spola rađaju lovce na dolare.» John Stuart Mill, *Principles*, prema Robinson, Joan i Eatwell, John, 1981, p. 47.

[26] Nomani, 1996., p. 143.

[27] Kafh, 1999, p. 6.

[28] Vidi: Mannan, 1984, pp. 19-36.

[29] Kafh, 1999. p. 22.

[30] Chapra, 1980, p. 146.

[31] Vidi: Chapra, 1996, p. 10.i 11.

[32] Mevdudi, 2001, p. 15.

[33] Vidi: Zarqa, 1992, p. 65, 66.

[34] Chapra, 1992, p. 9.

[35] Zarqa, 1992, p. 56.

[36] Kao što i kapitalizam, u njegovom klasičnom *laissez-faire* značenju, nigdje ne postoji. (Chapra, 1992, p.9.) Preovladava mišljenje da je najveći uspjeh u praktičnoj primjeni Islamskog učenja (pa time i ekonomskog) ostvaren u ranom periodu nastanka Islama (prva četiri stoljeća po *hidžri*) kada je nakon smrti Allahovog Poslanika (s.a.v.s.) *halifat* bio održan od strane četvorice pravovjernih *halifa* – vladara. O ekonomskim aktivnostima u tom periodu vidi: Zaman, 1981.

[37] Mannan, 1984, p. 32.

[38] Zarqa, 1992, p. 66.

[39] Kafh, 1999, p. 4. Chapra, ipak, naglašava: "Islam razmatra ekonomski sistem kao fundamentalno različit od postojećih sistema" Vidi: Chapra, 1992, p. 6.

[40] Sadeq, 1996.(2), p. 12. i Siddiqi, 1996. (2), p. 62. Siddiqi smatra da «istorija ekonomske misli u Islamu treba da započne razmatranjem sadržaja *Kur'ana* i *Sunneta*».

[41] Vidi: Siddiqi, 1996. (1), p. 33. i Siddiqi, 1996. (2), p. 62-102.

[42] "Allahov Poslanik, (s.a.v.s) je zabranio kupoprodaju plodova dok ne sazriju – ili je rekao – dok ne zarude» - dodavši: «Jer, ako Allah ne dadne da plod sazri, kako ćeš od svog brata uzeti novac.» (Muttefekum alejhi), prema: Džezairi, el-, 2000., knjiga 2., p. 38.

[43] Kao primjer takve kupoprodaje navodi se slučaj kada prodavac kaže kupcu: "Prodajem ti ovu kuću po toj i toj cijeni, pod uvjetom da ti meni prodaš to i to po toj i toj cijeni.» U tom smislu se pripovjeda da je Allahov Poslanik, s.a.v.s. «zabranio dvije kupoprodaje u jednoj (tj. u paketu).» (Ahmed i Zirmizi), prema: Džezairi, el-., 2000., knjiga 2., p.39.

[44] Od Allahovog Poslanika, s.a.v.s. se, takođe, prenosi «da je zabranio prodaju dok to što se prodaje ne bude u vlasništvu prodavaoca.» (Buharija), prema: Džezairi, el-., 2000., knjiga 2., p.39.

[45] Ovo zato, što u slučaju da prodavac ne mogne na vrijeme obezbijediti ugovorenu robu, može dovesti do neprijatnosti i po kupca i po prodavca. Zato je Allahov Poslanik, s.a.v.s. i rekao: «Ne prodaji ono što kod sebe nemaš!» (Malik), prema: Džezairi, el-., 2000., knjiga 2., p.39.

[46] Vidi, takođe, detaljnije: Dhareer, Al-, 1997.

[47] Yousif, Al-, 1999. p. 7.

[48] Muslimanima nije dozvoljena kupovina ili prodaja duga za dug jer je to, zapravo, kupovina «nepostojećeg za nepostojeće». Kao primjer tome Ebu Bekr Džabir el-Džezairi navodi sljedeće: «- Recimo da ti je neko na određeni rok dužan tovar sirove kahve u zrnu, pa da to isto prodaš nekom drugom za stotinu dinara na određeni rok naplate» Džezeiri, el-, 2000., knjiga 2., p.40. to bi u osnovi značilo prodaju duga za dug što je u Islamu zabranjeno. O ostalim zabranjenim načinima kupoprodaje vidi: Džezeiri, el-, 2000.

[49] Yousif, Al-, 1999. p. 7.

[50] Na primjer djelatnost hotela, avio-kompanije ili supermarketa u kojima se pružaju usluge ne-muslimanima, a koje su muslimanima zabranjene. Ukoliko navedena djelatnost beznačajno učestvuje u ukupnoj djelatnosti kompanije i takva kompanija, sa Islamskog aspekta, može biti pogodna za investiranje u kupovinu njenih dionica. Vidi: Wilson, 1997., p. 89.

[51] Ali, 2002, p. 7.

[52] Lihva označava stari engleski naziv za kamatu (*usury*).

[53] The Oxford Interactive Encyclopedia

[54] Haque, 1992, p. 16.

[55] Postoje dvije vrste *ribā* i to *ribā-nasi΄a* koja se odnosi na kredit i *ribā-fadal* (ili *fadl*) koja se odnosi na gotovinu. Prva je zabranjena po tekstu iz *Kur'an-a*, dok je druga zabranjena od strane Poslanika (s.a.v.s.). Detaljnije vidi:Muslehuddin, 1994, p. 67. Takođe vidi detaljnu analizu *ribā* u studiji: Haque, 1992.

[56] Qureshi, 1991, p. 6.. Pojedini izvori ukazuju da se navedena zabrana odnosila samo na pozajmljivanje članovima porodice i prijatelja, dok se kamata mogla naplaćivati na tzv. inpersonalne ili zajmove koji su služili poslovnoj svrsi. Vidi: Mills, 1998, p. 3.

[57] Platon, 1990, p. 156.

[58] Aristotel, 1982, p. 68.

[59] Aristotel, 1984, p. 17. Treba, takođe, istaći da je Aristotel osuđivao i trgovinu koju je stavio u istu ravan sa zelenaštvom, te ih sa najamnim radom smatrao «elementima vještine sticanja koji se zasnivaju na razmjeni», odnosno neprirodnim načinom bogaćenja koji kao posljedicom «uzajamnog iskorištavanja».

[60] Aristotel, 1984, p. XIII i XIV

[61] Qureshi, 1991, p. 6.

[62] Vidi: Horvat, 1974, pp. 223 i 224.

[63] Horvat, 1974, p. 224.

[64] Mills, 1998, p. 2.

[65] Samuelson, 1969, p. 619.

[66] Mills, 1998, p. 4.

[67] Vidi: Qureshi, 1991, p. 8. i 9.

[68] prema: Keynes, 1987, p. 196.

[69] Robinson, Joan i Eatwell, John, 1981, p. 26.

[70] Smith, Adam, *Welth of Nations,* prema Robinson, Joan i Eatwell, John, 1981, p. 40.

[71] Vidi: Keynes, 1987, p. 200.

[72] Ricardo, David, *Principles of Political Economy,* prema Robinson, Joan i Eatwell, John, 1981, p. 44.

[73] Prema: Keynes, 1987, p. 118.

[74] Robinson, Joan i Eatwell, John, 1981, p. 50.

[75] prema: Preobraženski, 1983, p. 131.

[76] Robinson, Joan i Eatwell, John, 1981, pp. 58. i 59.

[77] Vidi: Keynes, 1987, p. 113.

[78] Keynes, 1987, p. 69.

[79] Vidi: Leijonhufvud, 1983, p. 20.

[80] Vidi: Galbrajt, 1975, p. 273.

[81] Leijonhufvud, 1983, p. 20.

[82] Keynes, 1987, p. 200.

[83] Keynes, 1987, p. 199.

[84] Vidi: Galbraiht, 1975, p. 269.

[85] Qureshi, 1991, p. 39.

[86] Preobraženski, 1983, p. 133.

[87] Preobraženski, 1983, p. 133.

[88] Samuelson, 1969, p. 619.

[89] Samuelson, 1969, p. 620.

[90] Robinson, Joan i Eatwell, John, 1981, p. 243.

[91] Robinson, Joan i Eatwell, John, 1981, p. 316.

[92] Halebić, 2001, p. 246.

[93] Vidi: Wilson, 1997,(2), pp. 5-7. Isto vidi: Wilson, 1999.

II Dio

2. ISLAMSKI PRISTUP EKONOMSKOM RAZVOJU

Pažnja savremenih teoretičara Islamske ekonomije usmjerena je ka iznalaženju adekvatne strategije ili strategija ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja. Iako su najznačajniji radovi iz ove oblasti objavljeni krajem osamdesetih i početkom devedesetih godina, Peta međunarodna konferencija Islamske ekonomije za temu je upravo imala razmatranje pitanja održivog razvoja[1]. Ovim problemi ekonomskog razvoja ponovno ulaze u žižu interesovanja teoretičara Islamske ekonomije.

Obzirom na sve veći uticaj i međusobnu povezanost razvoja svjetske sa razvojem privreda Muslimanskih zemalja u ovom dijelu studije, ukratko, ćemo razmotriti osnovne tendencije razvoja svjetske privrede i njen uticaj na ekonomski razvoj ove grupe zemalja. Takođe će biti data i ocjena nivoa dostignutog ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja, te tendencije njihovog daljeg ekonomskog razvoja. Na kraju ovog dijela biće prezentiran i pristup ekonomskom razvoju od strane teoretičara Islamske ekonomije.

2.1. Tendencije razvoja svjetske privrede

Novija kriza rasta svjetske ekonomije započela je sredinom 1997. godine širenjem finansijske krize iz Istočne Azije na ostale dijelove svijeta. Navedena kriza brzo je prevladana tako da je u 1999. i posebno u 2000. godini došlo je do globalnog oporavka svjetske ekonomije. Svjetski proizvod zabilježio je rast sa 2,8% u 1998. godini na 3,5% u 1999. godini, odnosno 4,8% u 2000. godini.[2] Međutim, kao da je i oporavak kratko trajao jer već početkom 2001. godine dolazi do novog usporavanja koje je nastavljeno do kraja 2002. godine.

I dok su osnovni ekonomski indikatori u većini razvijenih zemalja ukazivali na oporavak od protekle krize, dotle je privreda Japana i dalje ostala suočena sa ozbiljnim ekonomskim i finansijskim problemima.[3] U 2000. godini privreda SAD i Evropske unije bilježi relativno povoljne stope rasta od 5%, odnosno 3,4%, respektivno. Međutim, već početkom 2001. godine vodeće industrijske zemlje predvođene SAD našle su se pred "izazovom"

nove recesije. Prema izvještaju IMF-a iz septembra 2002. godine, svjetska privreda u 2001. godini nije ostvarila rast veći od 2,2%[4]. Tadašnja zabrinutost zbog prijetnji ratom protiv Iraka bila je prisutna i početkom 2003. godine što je doprinijelo daljem padu povjerenja investitora i produženje neizvjesnosti, odnosno daljem odlaganju oporavka svjetske privrede. To je i razlog zbog kojeg je IMF korigovao projekcije stope rasta privrede SAD objavljene u aprilu 2002. godine sa 3,4% na 2,2% u 2002. godini i na samo 2,6% u 2003. godini. Za zemlje euro-zone, u 2002. godini IMF je predviđao stopu rasta 0,9%, a za 2003. godinu 2,3%[5].

Zemlje u razvoju bilježe dinamičan rast sa stopama koje su iznad svjetskog prosjeka. Stopa rasta privreda zemalja u razvoju sa 3,5% u 1998. godini porasla je na 3,8% u 1999., odnosno 5,8% u 2000. godini. Rast ove grupe zemalja u 2002. godini projektovan je na nivou 4,2%, dok su predviđanja IMF-a za 2003. godinu ukazivala na njegov dalji rast na nivou od 5,2%. Novo industrializovane Azijske zemlje ugrožene finansijskom krizom u 1998. godini bilježile su negativnu stopu rasta od 2,3%, da bi u 1999. godini zabilježile zapažen "povratak" sa stopom rasta od 6,1%, a u 2000. godini 6,9%. Afričke zemlje, sa brojnim nepovoljnim faktorima, prije svega, niskom i nedovoljnom proizvodnjom primarnih proizvoda, niskim cijenama sirovina kao glavnih izvoznih proizvoda, te izraženom političkom nestabilnošću, u cjelini posmatrano, ostvarile su prilično skromne stope ekonomskog rasta. Nakon stope rasta od 3,1% u 1998. godini, u narednoj je zabilježena niža stopa (2,3%), da bi u 2000. godini ponovno dostigle nivo od 3%. Razvoj ove grupe zemalja povezan je sa razvojem njihovih glavnih trgovačkih partnera u Evropi i Sjevernoj Americi.

Kriza razvoja svjetske privrede sa vremenskom zadrškom odrazila se i na zemlje Bliskog Istoka. One su u 1998. godini imale stopu rasta od 2,1%, a u 1999. godini od tek 0,8%. Tokom 2000. godine evidentan je bio nihov oporavak sa stopom rasta od 5,4%. Kao razlog ovakvog rasta najčešće se navode efekti povećanja cijena nafte i oporavak privreda azijske regije. U regiji Latinske Amerike došlo je do značajnog usporavanja ekonomskog razvoja. Kao da se najveće regionalno žarište ekonomske krize ponovo vratilo na tlo Latinske Amerike. Gotovo sve zemlje te regije suočene su sa ozbiljnim ekonomskim problemima. U posebno teškoj situaciji je Argentina za čiju se ekonomiju očekivalo da će u 2002. godini ostvariti pad od čak 15 procenata[6].

Posljednjih godina, nakon značajnog usporavanja, došlo je i do rasta obima svjetske trgovine. U 2000. godini rast je dostigao 12,4%, što je višestruko povećanje u poređenju sa 5,3% u 1999. godini ili 4,2% u 1998. godini. Pozitivne tendencije u 2000. godini bile su izražene i u segmentima izvoza i uvoza. Tako je, nakon relativno niskih stopa u 1998. i 1999. godini, došlo do rasta izvoza razvijenih i zemalja u razvoju u 2000. godini po stopi od 11,4%, odnosno 15,7%, respektivno. Tako dinamičan rast izvoza bio je zapažen nakon 1999. godine kada su stope iznosile 5,0%, odnosno 4,1%. Značajan podstrek izvoznim aktivnostima nastao je kao posljedica međunarodnog toka kapitala, a posebno stranih direktnih investicija. Rast uvoza u 2000. godini dostigao je 11,4% kod razvijenih i 16,9% kod zemalja u razvoju, što je, takođe značajno povećanje u odnosu na 1999. godinu kada su stope iznosile 7,9%, odnosno 1,6%, respektivno. Indeks cijena hrane u 2000. godini pao je za 0,5%, što je značajno smanjenje u odnosu na prethodne godine. Cijene poljoprivrenih sirovina nastavile su sa oporavkom i rastom od 1,8% u 2000. godini, u poređenju sa 2,2% u 1999., odnosno -16,4% u 1998. godini. Međutim, procjene IMF-a ukazivale su da će rast svjetske trgovine u 2002. godini iznostiti tek 2,2% što je veliko smanjenje u odnosu na ostvareni rast u 2000. godini (12,4%). IMF, je dalje, predviđao da će u 2003. godini doći do povratka stopa rasta svjetske trgovine na "normalan" nivo od 6,1%[7].

Nafta i njena cijena i dalje imaju snažan uticaj na globalni razvoj u svijetu. Posljednjih godina upravo cijene nafte bile su podložne čestim promjenama. Nakon pada cijena u 1998. godini od 32,1%, sredinom marta 1999. godine cijene nafte su naglo porasle, tako da je njihov ukupan porast u 1999. godini iznosio 37,5%. U 2000. godini došlo je do daljeg rasta prosječnih cijena sirove nafte od čak 56,9%, a u 2001. godini od preko 45%. Usljed rasta neizvjesnosti iščekivanja (a kasnije i ostvarenog) rata protiv Iraka došlo je do daljeg rast cijena sirove nafte koje neposredno utiču na ukupan ekonomski razvoj. Rast cijena nafte od 1 US$ rezultiraju rastom troškova potrošača od 12 milijardi US$, dok druga istraživanja ukazuju da rast cijena nafte od 5 US$ po barelu ima za neposrednu posljedicu pad profita ne-energetskog sektora i ne-finansijskih kompanija za 2 procenta[8]. Iako Evropa i Japan ostvaruju znatno veću energetsku efikasnost od SAD, zbog nedostatka značajnijih vlastitih izvora, one su mnogo osjetljivije na promjene cijena nafte, tradicionalno izražene u dolarima.

S druge strane, došlo je do daljeg pada cijena ostalih sirovina koje su u 1998. godini pale za 14,7%, a u 1999. godini za 6,9%. U 2000. godini cijene sirovina blago se oporavljaju, što je doneke popravilo lošu ekonomsku poziciju zemalja u razvoju. Inflacija mjerena rastom cijena u razvijenim zemljama bila je pod kontrolom i iznosila je 2,3% u 2000. godini, što je nešto više od nivoa iz 1999. godine kada je iznosila 1,4%, odnosno 1,5% u 1998. godini. U zemljama u razvoju inflacija u 2000. godini bila je znatno veća i iznosila 6,1%, što je ipak niže u odnosu na 1999. godinu (6,7%) ili 1998. godinu (10,4%). Projekcije IMF-a ukazuju da će inflacija grupe razvijenih zemalja u 2002. godini iznositi 1,4%, a u 2003. godini 1,7%. Inflacija u zemljama u razvoju predviđala se na nivou od 5,6% u 2002. godini i 6,0% u 2003. godini[9].

Prema navedenim razvojnim indikatorima oživljavanje svjetske ekonomije u 1999. i 2000. godini bilo je pod snažnim uticajem nastavka ekonomske ekspanzije SAD i povoljnijih stopa rasta zemalja članica Evropske Unije. Takođe, i zemlje u tranziciji, nakon perioda krize, nastale kao posljedica preduzetih reformi, počele su iskazivati pozitivne trendove. Pored toga, jačanje povjerenja u finansijski sistem, kao i zaustavljanja pada i blagi ekonomski oporavak novo-industrijalizovanih Azijskih zemalja, uticali su na navedena kretanja. U području Azije, ekonomski rast je i dalje usporen, prvenstveno pod uticajem krize privreda SAD i Japana, te velikog odliva kapitala iz te regije nastalog kao posljedica krize iz 1998. godine. Relativno povoljan razvoj Indije i Kine nije mogao ublažiti lošu ukupnu ekonomsku poziciju ovog dijela svijeta. Na zapadnoj hemisferi, kriza je kulminirala u Meksiku, Brazilu i posebno Argentini u kojoj je došlo do finansijskog i ekonomskog sloma. Međutim, početkom 2001. godine postalo je jasno da kriza svjetske ekonomije započeta polovinom devedesetih godina nije prevladana, te da je optimizam iz 2000. godine nije dugo trajao. Novo-nastala kriza gurala je svjetsku, a posebno privredu SAD, ka rubu recesije[10]. Kriza ekonomije u SAD postala je posebno izražena nakon 11. septembra 2001. godine, odnosno, nakon terorističkih napada na Svjetski trgovački centar u Njujorku i zgradu Pentagona u Vašingtonu. SAD, koja su trebale predstavljati “lokomotivu” razvoja svjetske privrede, i same su se našle u ozbiljnim ekonomskim teškoćama.

Kriza finansijskih tržišta u SAD, neuspjeh oporavka Japanske privrede, te usporeni efekti monetarne politike na rast zemalja Euro-zone, uticali su na globalno usporavanje rasta

svjetske privrede i širenje krize na druge zemlje i regije u svijetu. Kao posljedica krize došlo je do ozbiljnog pada potrošnje i investicija u SAD. Američki Sistem federalnih rezervi (FED – *Federal Reserve System*) u cilju zaustavljanja negativnih tendencija (smanjenja potrošnje i investicija) reagovao smanjenjem eskontnih kamatnih stopa. Od početka 2001. godine do novembra 2002. godine FED je jedanaest puta snižavao eskontnu stopu koja je na početku tog perioda iznosila 6,5%, a na kraju pala na 1,25%. To je njen najniži nivo u posljednjih 40 godina.[11] Istovremeno kamatne stope na evropskom tržištu ostale su i dalje prilično visoke. Diskontna stopa Evropske centralne banke, u novembru 2002. godine još uvijek je bila na nivou 3,25%, da bi početkom decembra bila smanjena na 2,75%. Diskontna stopa Bank of England ostala je na nivou od 4% što je, takođe, njen najniži nivo u posljednjih 38 godina.[12]

U nastojanju da zaustave nastalu krizu, posebno nakon događaja od 11. septembra, SAD odobravaju programe odbrane, odnosno borbe protiv terorizma, enormne vrijednosti. Time se intenzivira investiranje u razvoj industrije naoružanja, dok još uvijek gotovo 11 miliona djece širom svijeta godišnje umire od bolesti koje se mogu liječiti, a virusom HIV/AIDS dnevno biva zaraženo oko 14.000 ljudi.[13] Oko 23% čovječanstva živi u uslovima ekstremnog siromaštva, a gotovo polovina (2,8 milijardi) živi sa primanjima manjim od 2 US$ dnevno. Jedan procenat najbogatijih godišnje ostvarije veća primanja nego 57% svjetske sirotinje.[14]

Region	Učešće (procenat)		Broj (miliona)	
	1990	1999	1990	1999
Sub-Saharska Afrika	47,7	46,7	242	300
Istočna Azija i Pacifik	27,6	14,2	452	260
Isključujući Kinu	18,5	7,9	92	46
Južna Azija	44,0	36,9	495	490
Latinska Amerika i Karibi	16,8	15,1	74	77
Istočna Evropa i Centralna Azija	1,6	3,6	7	17
Bliski Istok i Sjeverna Afrika	2,4	2,3	6	7
Ukupno	**29,0**	**22,7**	**1.276**	**1.151**
Isključujući Kinu	28,1	24,5	916	936

Izvor: UNDP: Human Development Report 2002, p. 18.

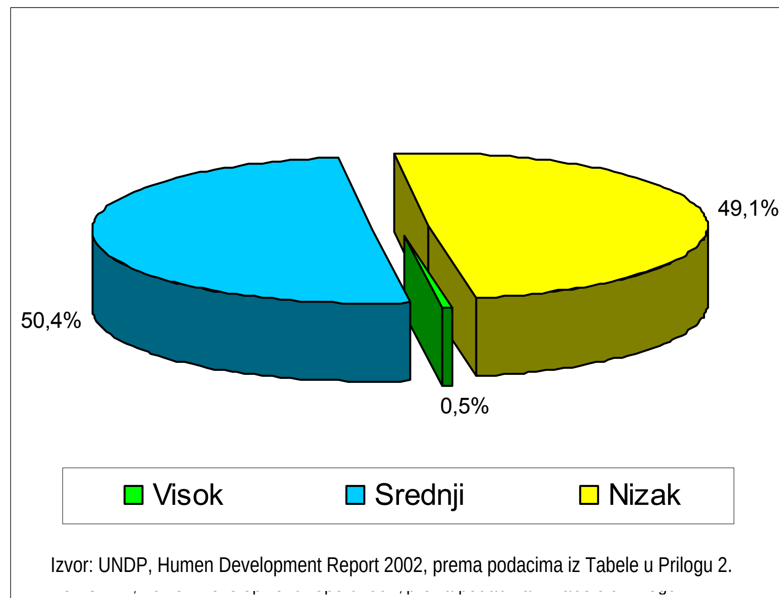
Tabela 2.1. *Broj ljudi u svijetu koji žive sa manje od 1US$ dnevno sa promjenama u periodu 1990. – 1999. godina*

Siromaštvo i glad predstavljaju jedan od najvećih problema današnjeg čovječanstva. Iako u devedesetim godinama, u strukturi ukupnog svjetskog stanovništva, opada učešće ljudi koji žive u uslovima ekstremnog siromaštva (sa 29% u 1990. godini na 23% u 1999. godini), njihov broj još uvijek je izuzetno visok i iznosi 1,15 milijardi. Posebno teško stanje je u Sub-Saharskoj i regiji Južne Azije. U *Tabeli 2.1.* data je regionalna struktura stanovništva u svijetu čiji dnevni prihodi nije veći od 1US$.

2.2. Dostignuti nivo ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja

Prema podacima UNDP za 2000. godinu u 57 Muslimanskih zemalja članica Organizacije Islamske Konferencije (OIC) živi 1.285,5 miliona stanovnika ili 21,2% ukupnog svjetskog stanovništva koje, sa 1.362,5 milijardi US$, učestvuju u generiranju tek 4,4% ukupnog svjetskog GDP-a[15]. Ukoliko se posmatra GDP mjeren po osnovu pariteta kupovne moći (PPP), situacija je nešto povoljnija tako da, po ovom pokazatelju, Muslimanske zemlje učestvuju u generiranju 8,5% svjetskog GDP-a. Praktično, ostvareni GDP svih Muslimanskih zemalja u 2000. godini manji je od GDP-a Velike Britanije (1.414,6 milijardi US$) koja u ukupnom svjetskom stanovništvu učestvuje sa manje od 1%. Isto tako, GDP svih Arapskih zemalja u 1999. godini (531,2 milijarde US$) bio je manji od GDP-a samo jedne evropske zemlje, Španije (595,5 lilijardi US$).[16]

Od ukupnog broja stanovnika Muslimanskih zemalja, tek 6 miliona ili oko 0,5% živi u pet zemalja koje su dostigle visok humani razvoj (Brunei, Bahrein, Kuvajt, Ujedinjeni Arapski Emirati i Katar). Učešće stanovništva Muslimanskih zemalja u ukupnom stanovništvu grupe zemalja visokog humanog razvoja iznosi tek 0,6%. U grupi zemalja srednjeg humanog razvoja, u 27 zemalja živi 647,8 miliona ili 50,4% od ukupnog stanovništva Muslimanskih zemalja. Ono u ukupnom stanovništvu grupe zemalja srednjeg humanog razvoja učestvuje sa skromnih 16%. Stanovništvo 25 muslimanskih zemalja koje broji 631,7 miliona (49,1%) dominira u grupi najsiromašnijih zemalja svijeta sa učešćem od 75,2% ukupnog broja stanovnika zemalja niskog humanog razvoja. Navedeni podaci prezentirani su na narednim slikama. Na *Slici 2.1.* prezentirani su podaci o distribuciji stanovništva Muslimanskih zemalja u odnosu na dostignuti nivo humanog razvoja izražen kroz Human Development Index-a (HDI).

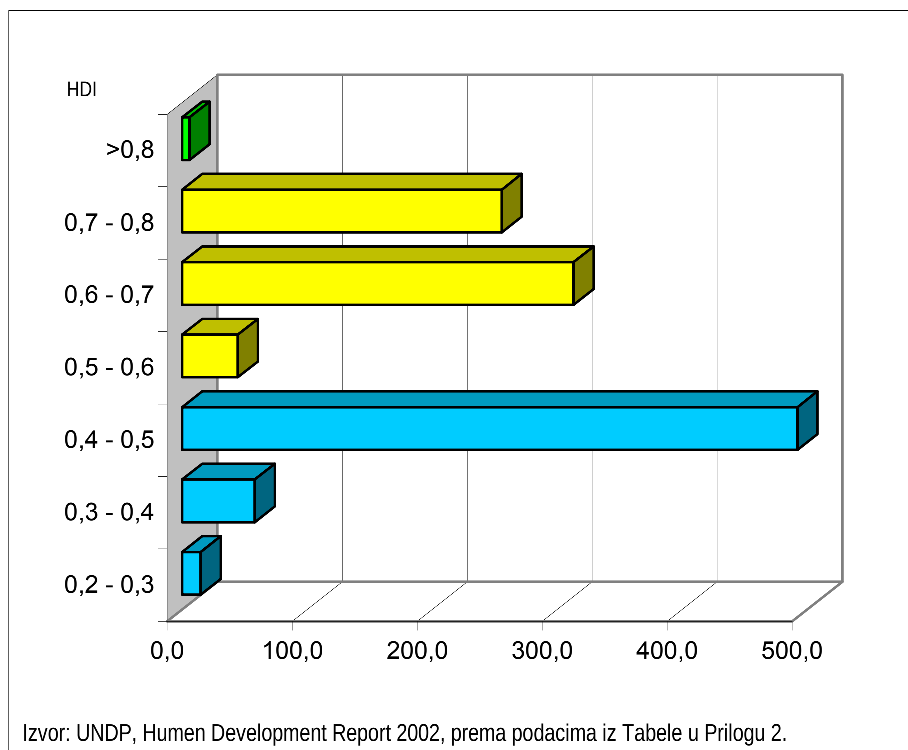


Slika 2.1. *Struktura stanovništva Muslimanskih zemalja prema dostignutom nivou humanog razvoja u 2000. godini*

Ranije je bila uobičajena podjela na Muslimanske zemlje koje imaju i one koje nemaju naftu.[17] Međutim, pokazatelji dostignutog nivoa razvoja Muslimanskih zemalja ukazuju da se problem rastućeg siromaštva ne može, kao do sada, vezivati uglavnom za zemlje afričkog kontinenta. Sve više azijskih, pa i arapskih zemalja ozbiljno se suočava sa ovim problemom. On se posebno zaoštrava u periodima opadanja vrijednosti izvoza grupe najnerazvijenijih zemalja. Prema dostupnim podacima, više od 660 miliona ljudi u zemljama članicama IDB, ili tri od pet osoba, živi sa prihodom koji dnevno ne prelazi 2 US$, čineći oko četvrtine svjetske sirotinje.[18] Siromaštvo je više naglašeno u ruralnim nego u urbanim područjima[19]. Karakterišu ga veoma nepovoljni socijalni indikatori kao što je glad i ograničen pristup vodi za piće, nedostatak osnovnih sanitarnih uslova, nizak nivo zdravstvene zaštite i osnovnog obrazovanja, te visoke stope smrtnosti i nepismenosti.

Zaustavljanje i ublažavanje rastućeg siromaštva na globalnom nivou predstavlja jedan od osnovnih motiva donošenja i usvajanja Milenijumske deklaracije.[20] Milenijumskim razvojnim ciljevima, sadržanim u navedenoj Deklaraciji, pored ostalog, predviđeno je da se u periodu od 1990. do 2015. godine prepolovi broj gladnih u svijetu kao i broj ljudi čiji je dnevni prihod manji od 1US$. Realizacija ovog razvojnog cilja predpostavlja ubrzanje rasta i razvoja grupe nejnerazvjenijih zemalja članica IDB sa udvostručavanjem napora u

segmentima reduciranja neproduktivne budžetske potrošnje, unapređenju obrazovanja, zdravstva, socijalnih usluga i osnovne infrastrukture.



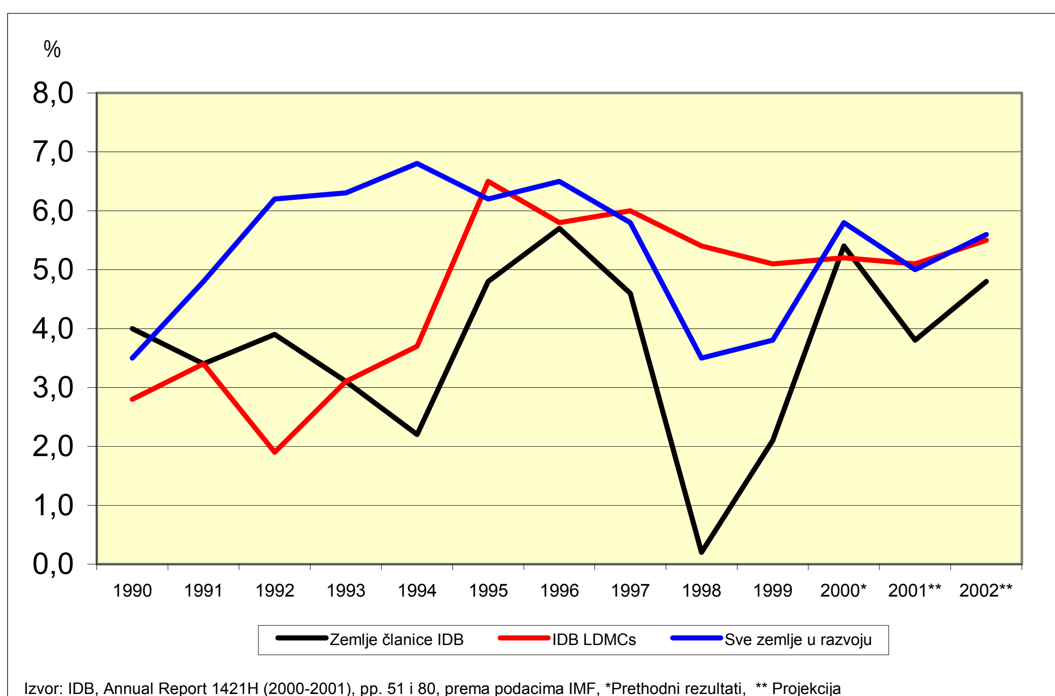
Slika 2.2. *Distribucija stanovništva Muslimanskih zemalja prema nivou dostignutog humanog razvoja u 2000. godini*

2.3. Tendencije ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja

Podaci prikazani na *Slici 2.3.* ukazuju na naglašene promjene dinamike razvoja zemalja članica IDB, odnosno Muslimanskih zemalja. Do 1993. godine, kod ove grupe zemalja, primjećujemo čak i divergentna kretanja u odnosu na grupu svih zemalja u razvoju. Nakon te godine kretanja su uglavnom usaglašena, s tim da su amplitude kod grupe Muslimanskih zemalja više izražene. Ipak, u cijelom posmatranom periodu, stope rasta realnog GDP-a Muslimanskih zemalja bile su ispod stopa razvoja zemalja u razvoju.

Tako je godišnja stopa rasta realnog GDP Muslimanskih zemalja u 1996. godini iznosila 5,7% dostižući svoj maksimum u posmatranoj deceniji, da bi samo dvije godine nakon toga, 1998. godine pala na minimalnih 0,2%. Razloge navedenog usporavanja treba tražiti u : 1) efektima krize koja je u periodu od sredine 1997. godine do kraja 1998. zahvatila

regiju Istočne Azije (posebno Japan i grupu azijskih novo-industrijalizovanih zemalja),[21] 2) padu cijena nafte nakon sastanka OPEC-a u Džakarti iz novembra 1997. godine; 3) padu cijena ne-energetskih sirovina (-14,7%), te 4) padu cijena poljoprivrednih proizvoda (-6,4%). U naredne dvije godine dolazi do novog oporavka, tako da je u 2000. godini stopa rasta realnog GDP-a procijenjena na nivou od 5,4%. Ubrzanje rasta realnog GDP-a u 2000. godini evidentno je i kod grupe zemalja u razvoju.



Slika 2.3. *Stope rasta realnog GDP-a u periodu 1990-2002.god.*

I dok rast cijena nafte ima povoljan efekat na razvoj zemalja izvoznica nafte (kao i zemalja članica IDB posmatranih u cjelini), s druge strane, rast cijena nafte neposredno ugrožava razvoj ostalih zemalja u razvoju, posebno onih najsiromašnijih.

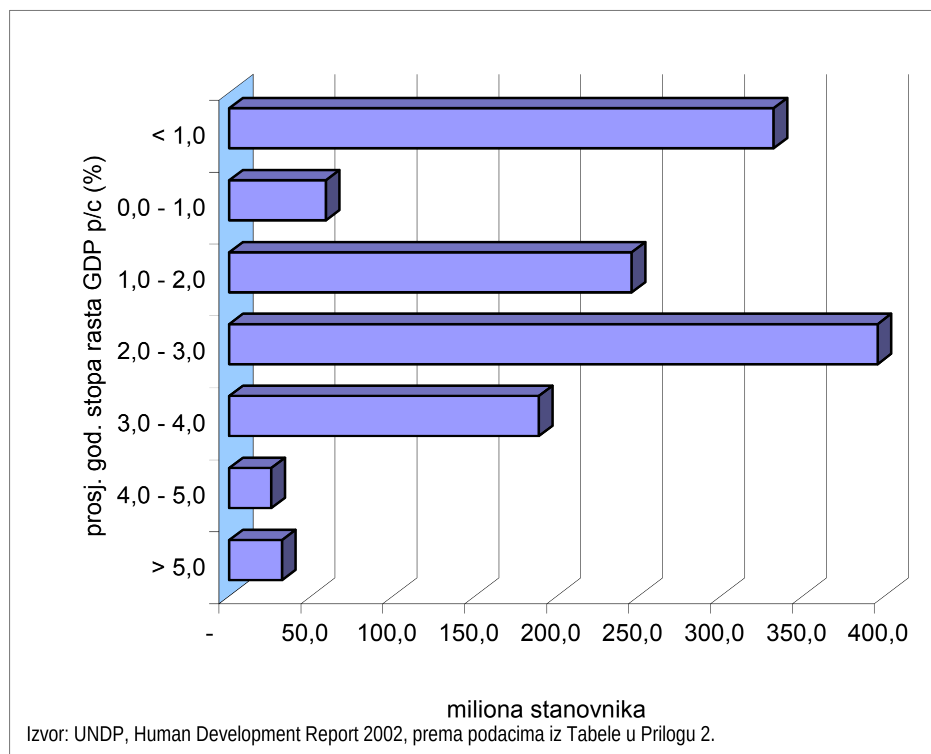
Trgovački bilans zemalja članica IDB iskazan kao procenat njihovog GDP-a, u 2000. godini iznosio je 9,7% i više je nego udvostručen u odnosu na stanje iz 1999. godine (4,5%). Ovaj odnos bio je nepovoljan 1998. godine kada je bio ravan nuli, ali i prethodne dvije godine kada se kretao oko 2,5%. U cijelom posmatranom periodu ovaj pokazatelj za zemlje članice IDB bio je znatno povoljniji od prosjeka zemalja u razvoju. Međutim, kod grupe najnerazvijenijih zemalja članica IDB (LDMCs – *Last Development Member*

Countries)[22] ovaj pokazatelj ima negativnu vrijednost koja je u 1998. godini iznosila -6,8%, da bi 2000. godine bila poboljšana na -4,6%.

IMF u svojim projekcijama iz maja 2001. godine o kretanjima realnog GDP-a Muslimanskih zemalja u naredne dvije godine ukazivao je da će u 2001. godini doći do usporavanja razvoja svjetske privrede, ali i da će u 2002. godini nastupiti oporavak. Tako je projektovan rast realnog GDP-a zemalja članica IDB u 2001. godini od 3,8%, odnosno 4,8% u 2002. godini. Aktuelno stanje razvoja svjetske privrede potvrdilo je projekciju usporavanja u 2001. godini, ali ne i optimizam prevladavanja krize u 2002. godini. Obzirom da je IMF u septembru 2002. godine korigovao "na dole" svoje ranije projekcije razvoja kako svjetske, tako i privrede pojedinih regija, može se sa sigurnošću zaključiti da će i Muslimanske zemlje ostvariti niže stope razvoja od ranije projektovanih, odnosno gore navedenih[23].

Pokazatelji kretanja rasta GDP po glavi stanovnika (per capita - p/c) daju realniju sliku stanja i razvojnih mogućnosti Muslimanskih zemalja. Prema projekcijama UNDP-a, da bi se ostvario jedan od najvažnijih milenijumskih ciljeva izražen u smanjenju broja siromašnih za polovinu do kraja 2015. godine, odnosno smanjenje broja stanovništva čiji dnevni prihod ne prelazi 1US$, potrebno je da zemlje u razvoju ostvare godišnji rast GDP p/c od najmanje 3,7%[24].

Ukoliko uporedimo stope rasta GDP p/c Muslimanskih zemalja u periodu od 1990-2000. godine zapažamo da su one pojedinačno, pa i u cjelini još uvijek daleko od realnih mogućnosti njegovog ostvarenja. Naime, u navedenom periodu, 26,6% ukupnog stanovništva Muslimanskih zemalja živjelo je u zemljama koje su ostvarile negativan rast GDP p/c. Prema tome, unatoč naporima uloženim u razvoj, posljednjih deset godina situacija za više od četvrtine stanovništva Muslimanskih zemalja i dalje se pogoršava. Gotovo četvrtina (23,8%) stanovništva živjelo je u zemljama koje su ostvarile prosječan godišnji rast GDP p/c do 2%. Preostali dio (30,9%) zabilježila je prosječne godišnje stope rasta od 2 do 3%, da bi tek 19,3% stanovništva živilo u zemljama sa prosječnim godišnjim stopama rasta GDP p/c koje su prelazile 3%.[25] Grafički prikaz navedenog pokazatelja dat je na *Slici 2.4.*



Slika 2.4. *Prosječne godišnje stope rasta GDP per capita Muslimanskih zemalja u periodu 1990-2000.god.*

Aktuelno usporavanje dinamike svjetskog razvoja, u pravilu, najteže pogađa najmanje razvijene zemlje u svijetu. Kao da njihove probleme ne mogu značajnije ublažiti ni napori iznalaženja širih mogućnosti trgovine sa razvijenim, niti kritike protekcionističkih mjera koje razvijene zemlje još uvijek aktivno primjenjuju u svom odnosu prema nerazvijenim. U tom kontekstu posebno mjesto zauzima porast korištenja ne-tarifnih protekcionističkih mjera razvijenih kao što su različiti oblici anti-dampinga ili izjednačavanja carina. To neposredno obezvrijeđuje napore zemalja u razvoju u povećanju izvoza i konkurentnosti na navedenim tržištima. Pozitivan i konkretan primjer podrške zemljama u razvoju došao je od Evropske Unije koja je odlukom iz septembra 2000. godine omogućila bez-carinski i bez-kvotni pristup svom tržištu "svim robama osim oružja" koje dolaze iz najmanje razvijenih zemalja.[26]

Na osnovu navedenog, može se zaključiti da problemi razvoja Muslimanskih zemalja, a posebno onih iz grupe najnerazvijenijih, sigurno predstavljaju najvažnije ekonomsko pitanje sa kojim se Muslimanske zemlje danas suočavaju. U tom smislu razumljivi su i napori koje naučnici iz Muslimanskih zemalja ulažu u pravcu iznalaženja adekvatnog

rješenja navedenog problema. Pored onih koji rješenja traže u dostignućima konvencionalne ekonomske nauke, posljednjih godina, raste i broj onih koji svoja naučna istraživanja realizuju u oblasti Islamske ekonomije. Dio rezultata takvih istraživanja, kao i osnove na kojima su zasnovana, biće prezentirani u nastavku.

2.4. Uzroci ekonomske nerazvijenosti

Nakon prezentiranja dostignutog nivoa i tendencija u daljem ekonomskom razvoju, logično se postavlja pitanje uzroka nerazvijenosti ili siromaštva većine Muslimanskih zemalja.

Baveći se sagledavanjem uzroka nerazvijenosti neki od teoretičara razvoja došli su do zaključka da "između razvijenosti razvijenih zemalja i nerazvijenosti zemalja u razvoju nema logične uzročne povezanosti"; drugi su tumačili da "zasluge za razvoj razvijenih pripadaju poduzetnicima – herojima privrednog razvoja"; treći su to objašnjavali akumulacijom kapitala; ostali: tehnološkim napretkom; međunarodnom specijalizacijom; teorijom komparativnih prednosti; ljutskim kapitalom i drugim. Nedostatak djelovanja nekog od navedenih "dinamičnih" činilaca ostavlja zemlju u stanju nerazvijenosti.[27]

Ekonomisti iz zemalja u razvoju iznosili su stavove da "nerazvijenost i nedostatak privredne dinamike nisu prouzrokovani tradicionalnim ili kulturnim elementima niti odsustvom izvjesnih od činilaca". Oni su ukazivali da je to "posljedica privredne zavisnosti". Tako npr. Gunred Frank u članku *Razvoj nerazvijenosti* piše:

> "Tako moramo istaći da razlog nedovoljne razvijenosti nije preživjelost arhaičnih institucija ili nedostatak kapitala na područjima koja nije dotakao glavni tok svjetske istorije. Baš naprotiv, nedovoljna razvijenost rodila se i još se rađa iz istog istorijskog procesa iz kojeg se rađa i privredni razvoj: iz razvoja samog kapitalizma».

Isto tako, Samir Amin u svom djelu: *Nejednaki razvoj* navodi:

> «U metropoli rast označava razvoj koji privredu vodi ka cjelovitosti, dok na periferiji rast ne predstavlja razvoj, jer vodi u privredni dualizam pa zato označava jedino «razvoj nedovoljne razvijenosti».

Dieter Senghaas u članku: *Za autarkiju* piše:

> "...nedovoljna razvijenost je izraz nepravilno vođenog razvoja proizvodnih snaga. Problem privreda trećeg svijeta nije u njihovoj nesposobnosti da formiraju kapital, nego u nepravilno strukturiranoj akumulaciji koja ima štetne posljedice po većinu ljudi. Akumulacija kapitala ne širi unutrašnje tržište, nego je usmjerena prema privredi metropole".[28]

Stanovnik, dalje elaborira navedeni pristup ističući da:

> "Zahvaljujući trgovinskoj, finansijskoj i preduzetničkoj intervenciji, kapitalističke metropole uspostavile su svoju vodeću ulogu time što su odlučujuće uticale na svjetske privredne strukture. Tradicionalne strukture su se raspale, a na njihovom mjestu nisu izgrađene nove zaokružene strukture nacionalnih privreda. Inostrana intervencija je onesposobila privrednu strukturu zavisne zemlje i napravila je invalidom koji nije u stanju da se samostalno razvija, pa tako postaje i privjesak privrede metropole. Inostrana preduzeća u zavisnim zemljama ostala su tuđinska, ne samo zbog finansijskog nadzora, nego, prije svega, usljed usmjerenosti privredne povezanosti... Inostrana intervencija je jedino uništavala tradicionalnu strukturu, a da pri tome ništa ne doprinosi stvaranju nove i efikasnije strukture."[29]

Teoretičari Islamske ekonomije u osnovi potvrđuju navedene stavove i ukazuju na njihove tragične posljedice. Pored toga, oni u svoju analizu uvode i druge elemente. Tako, Mannan,[30] kao osnovne uzroke siromaštva, navodi: kolonijalnu eksploataciju i nasljeđe, ekonomski i tržišni dualizam, tržišni sistem, te regionalne razlike i diskriminaciju. Ovim autor težište stavlja na eksterne uzroke, te teoretsko-ekonomske aspekte razvoja. U njegovoj analizi izostavljena je grupa tzv. ne-ekonomskih ili socio-ekonomskih uzroka čiji je uticaj na razvoj veoma značajan. Analiza koju nam u svom radu prezentira El-Ghazali[31] predstavlja cjelovitiji pristup kojim se pored eksternih ukazuje i na čitav niz internih, pa i ne-ekonomskih faktora. Uzroke nerazvijenosti El-Ghazali dijeli u šest grupa :

1) kvantitativna i kvalitativna ograničenost proizvodnih resursa,
2) loša upotreba raspoloživih proizvodnih resursa,
3) negativne karakteristike okruženja u kojem se proizvodni proces realizuje,
4) negativni efekti fenomena ciklične uzročnosti,
5) negativni efekti dualizma u nacionalnoj ekonomiji i
6) negativni efekti međunarodnih ekonomskih odnosa.

Kvantitativna i kvalitativna ograničenost proizvodnih resursa podrazumijeva ograničenost elemanata proizvodnje: zemljišta ili prirodnih resursa, rada ili ljutskih resursa, kapitala ili kapitalno-proizvodnih resursa, upravnih i organizacionih vještina i znanja, te proizvodne tehnologije. Potpuno ili djelimično ograničenje i/ili nedostatak jednog ili više navedenih resursa predstavlja jedan od glavnih uzroka ekonomske nerazvijenosti i jasan indikator strukturalnih nedostataka u proizvodnom procesu nerazvijenih zemalja.[32]

Iako kod navedene grupe faktora nerazvijene zemlje imaju ograničene mogućnosti promjena, ono što začuđuje jeste izrazito loša upotreba, i onako skromnih, raspoloživih proizvodnih resursa. Ona se kreće na skali od ne-korištenja, preko djelimičnog do lošeg, neracionalnog i neefikasnog korištenja sa ekstremno negativnim proizvodnim pokazateljima. U tom smislu teško je vjerovati da nerazvijene zemlje mogu povećati nacionalnu proizvodnju bez promjena u segmentu snabdjevanja, raspodjele i korištenja proizvodnih resursa.

Nerazvijenost nije samo uzrokovana ograničenjima i neadekvatnom upotrebom proizvodnih resursa. Dobar dio razloga nalazi se i u negativnim karakteristikama okruženja u kojem se proizvodnja realizuje. Ovu grupu predstavljaju ne-ekonomski faktori: socijalni, politički, psihološki, kulturalni i drugi koji utiču na ukupnu ekonomsku aktivnost. Kao primjere negativnih karakteristika okruženja El-Ghazali navodi:

- **predodređenost socijalnog statusa pojedinca** (gdje njegova pozicija i napredovanje u društvenoj hierarhiji nije rezultat njegovog obrazovanja, usavršavanja i sposobnosti već srodstva, porodičnih, klasnih i drugih oblika favorizovanja. U takvom sistemu izostaje socijalna mobilnost pojedinaca zasnovana na znanju i sposobnostima i ustupa mjesto svim oblicima nepotizma. To dodatno destimuliše pojedinca i negativno utiče ne samo na njegov angažman u segmentu proizvodnje i obrazovanja nego i u ukupnim društvenim aktivnostima),
- **negativan odnos prema radu** (nastaje u uslovima recipročnog odnosa napora uloženog u rad i obrazovanja i socijalnog statusa pojedinca. Kao rezultat imamo inertnost čovjeka prema radu, demotivaciju, porast nezaposlenosti i pad proizvodnje na nivou nacionalne privrede),

- **izostanak ekonomske odgovornosti društva** (proizvodni proces se nasumice vodi i nadzire bez planiranja i pridržavanja ekonomskih principa i prakse),
- **izostanak pravne odgovornosti** (nedostatak dobro definisanih i razumnih računovodstvenih kriterija sa izgrađenim sistemom nagrada i sankcija. Nedostatak mjerodavnih projekcija i procjena u svim segmentima. Proizvodni proces na lokalnom nivou postaje opterećen nesavjesnim ugovorima što usljed konfuzije i nereda komplikuje ukupne procese na nacionalnom nivou),
- **odanost drugim uticajnim grupama, a ne centralnoj vladi** (odanost različitim klanovima i neformalnim grupama i njihovim šefovima sprečava planiranje socijalnog i ekonomskog razvoja od strane centralne vlade, kao i njeno funkcionisanje. Kao posljedicu imamo stvaranje paralelnih centara moći).
- **brze promjene top-menadžmenta** (stvaranje atmosfere ekstremne nestabilnosti i nesposobnosti time što se odluke menadžmenta ne izvršavaju jer su podložne stalnim promjenama. Kao posljedica, proizvodni sektor, pa i nacionalna privreda u cjelini gubi stabilnost jer je nesposobna da apsorbuje brze i česte promjene),
- **stanje rasta očekivanja** (situaciju karakteriše konstantno širenje jaza između mogućnosti i očekivanja na individualnom i nacionalnom nivou. To rezultira osjećajem potištenosti, razočarenja, nemoći i neispunjenja. Navedeno rezultira rastom sumnje u sposobnost vlasti da ispuni svoja obećanja i posljedično gubitku povjerenja u vlast, te smanjenju individualnog i društvenog nivoa produktivnosti),
- **primitivan i nepravedan sistem raspodjele** (postoje dva sistema koji doprinose stvaranju ove negativne karakteristike. Prvi je u postojanju prikrivenih plemenskih društava. U takvim uslovima imamo diskriminirajuću raspodjelu na nejednakoj osnovi u odnosu na individualni doprinos proizvodnom procesu što obeshrabruje pokušaje povećanja proizvodnje. Drugo je da veoma mali dio društva prima veći dio proizvoda nego većina koja daje veći doprinos proizvodnom procesu. Takav sistem je ekstremno nepravedan.
- **kulturno zaostajanje** (ukazuje na postojanje principa, vrijednosti i odnosa u društvu koji dominiraju i koji su suprotni duhu vremena. To se manifestuje u preprekama progresu i razvoju, modernim metodama proizvodnje, tehnikama raspodjele, stilu potrošnje).

- **kulturno vođstvo** (odnosi se na postojanje principa, vrijednosti i običaja uvezenih od relativno razvijenih društava. Strani uticaj i praksa implementirani su u društva koja sa njima ne mogu izaći na kraj. To se odnosi na uvoz tehnologije, proizvodnih metoda, prakse u raspodjeli i potrošnji koja nije konzistentna sa raspoloživim proizvodnim resursima[33].

Ekonomije nerazvijenih zemalja su posebno osjetljive na efekte fenomena ciklične uzročnosti. Te zemlje se nalaze u tzv. "vrtlogu siromaštva" iz kojeg ne vide izlaza. Posljedice uticaja pojedinih varijabli prenose se na druge i djelujući kao uzrok da bi se nakon nekoliko interacija vratile na početak. Siromašne zemlje sa niskim prosječnim dohotkom po glavi stanovnika ulaze u zatvoreni krug gdje "siromaštvo pobjeđuje ekonomiju". Objašnjenje toga nalazi se u spletu uzroka i posljedica: prosječan dohodak po glavi stanovnika je nizak jer je nizak nivo nacionalnih investicija, nacionalne investicije su niske jer je nizak nivo štednje društva, nacionalna štednja je niska jer je nizak prosječan dohodak po glavi stanovnika, a prosječan dohodak po glavi stanovnika je nizak jer je zemlja siromašna i tako dalje i tako u krug. Kao krucijalno postavlja se pitanje rješenja ovog začaranog kruga siromaštva iz kojeg se može izaći njegovim izolovanjem i iskorjenjivanjem, te korištenjem prednosti ovog mehanizma uzročno-posljedičnih odnosa i veza na razvojni proces. Jedno od rješenja jeste u povećanju nivoa nacionalnih investicija koje će povećati prosječan dohodak po glavi stanovnika koji će opet povećati nivo nacionalne štednje, a ova opet povratno doprinijeti rastu investicija. Povećanje investicija predstavlja neophodan preduslov, mada ne i jedini, za pokretanje procesa ekonomskog razvoja. Ovakav pristup ukazuje na izlaz iz vrtloga siromaštva i otvara perspektivu razvoja društva.

Negativni efekti dualizma nacionalnu privredu dijele na dva suprostavljena segmenta. Prvi obuhvata veliki dio nacionalne privrede, obično izrazito nerazvijen, tehnološki prevaziđen sa niskom produktivnosti i na nivou preživljavanja. Taj sektor često obuhvata poljoprivredu i slabo razvijen privatni sektor koji proizvodi proizvode potrebne za zadovoljavanje osnovnih ljutskih potreba uz veoma slabu ili nikakvu zaradu. Drugi sektor pokriva veoma mali dio nacionalne privrede u kojem je organizovana nešto naprednija proizvodnja ili pružanje usluga. Obično je čini industrija u razvoju, finansije, rudnici, moderna preduzeća u poljoprivredi, kao npr. plantaže kaučuka, nastala u doba

kolonijalizma i danas obično povezana sa tržištima i kompanija bivših kolonizatora. Oni se održavaju interesom stranog kapitala i predstavljaju strane enklave u nacionalnim privredama. U odnosima sa velikim nerazvijenim sektorom, ovaj mali sektor nastoji, nepravednim međusektorskim odnosima razmjene, dalje pogoršati poziciju velikog nerazvijenog sektora. Viškove finansijskih sredstava ne usmjeravaju prema nerazvijenom sektoru nego ih iznose i plasiraju u inostranstvo. To produbljuje njihov međusobni jaz, a kroz rastući antagonizam negativno utiče na ukupan ekonomski razvoj zemlje.

I na kraju, negativni efekti međunarodnih ekonomskih odnosa nerazvijenih zemalja manifestuju se u tri segmenta: kolonijalizam, strana ulaganja i nepravedni odnosi razmjene proizvoda. Pojašnjavajući svaki od njih El-Ghazali posebno ukazuje na:

- kolonijalizam koji je na dva načina eksploatisao današnje nerazvijene i bivše kolonijalne zemlje. Prvo, po osnovu iskorištavanja njihovih sirovina (bez ikakve ili sa skromnom nadoknadom) u funkciji razvoja vlastite industrije i drugo, kontrolom tržišta za plasman industrijskih proizvoda tadašnjih kolonijalnih sila.
- nastavak eksploatacije nerazvijenih zemalja manipulacijama u segmentu stranih ulaganja (o čemu će u nastavku biti više govora), i
- nepravedni odnosi razmjene koji se manifestuju u odnosima izvoznih i uvoznih cijena sirovina i poljoprivrednih proizvoda koje nerazvijene zemlje izvoze, te uvoza industrijskih proizvoda od strane nerazvijenih zemalja. Navedeni odnosi, u pravilu se, realizuju na štetu nerazvijenih zemalja.

Sadeq kao osnovne uzroke nerazvijenosti Muslimanskih zemalja navodi nedostatak proizvodnih faktora potrebnih za industrijalizaciju i malo domaće tržište koji ne dopušta "ni minimalno efikasan obim industrijskih pogona".[34] Na takav način Muslimanske zemlje nisu u stanju ostvariti značajnije učešće na inostranom tržištu posebno u konkurenciji sa kompanijama iz razvijenih zemalja. Proces industrijalizacije mogao bi se realizovati primjenom strategije supstitucije uvoza i stimulacije izvoza. I u jednom i u drugom slučaju ograničenja njihove primjene nalaze se u malom i nedovoljno razvijenom lokalnom tržištu. Kao način rješenja ovog problema Sadeq sugeriše čvršće povezivanje i unapređenje saradnje među Muslimanskim zemljama što bi moglo doprinijeti njihovom ekonomskom

razvoju. Dosadašnja saradnja između Muslimanskih zemalja bila je više nego skromna. Tako je od 1981. do 1989. godine trgovina između članica IDB iznosila u prosjeku oko 10%, dok je koeficijent međusobnog izvoza iznosio tek 11%.[35] Ove zemlje, u svojim spoljnotrgovinskim aktivnostima uglavnom su usmjerene prema razvijenim zemljama. U cilju unapređenja saradnje među Muslimanskim zemljama, posebno u segmentu trgovine, a u funkciji njihovog bržeg privrednog razvoja, prisutni su zahtjevi za uvođenjem Islamskog zajedničkog tržišta *(ICM – Islamic Common Market)*[36].

Analiza navedenih internih i eksternih uzroka nerazvijenosti korisna je za naša naredna razmatranja kako potrebe traženja novog pristupa za rješavanje problema nerazvijenosti, tako i kod definisanja osnova strategije ekonomskog razvoja koja bi se temeljila na principima Islamske ekonomije.

2.5. Neke kritike dosadašnjih pristupa razvoju

Iako smo u prethodnom dijelu rasprave o uzrocima ekonomske nerazvijenosti iznijeli i osnovne kritike dosadašnjeg pristupa razvoju nerazvijenih zemalja, u nastavku ćemo neke od njih i dodatno elaborirati.

Teoretičari Islamske ekonomije, kao neprihvatljivu, uglavnom, odbacuju tezu da "kapital predstavlja ključni faktor razvoja". Obzirom na nedostatak vlastitog kapitala, te izražene potrebe za razvojem, nerazvijene zemlje su prinuđene da se zadužuju kod razvijenih u nastojanju da obezbijede taj "ključni faktor". To, opet pogoršava njihov, i onako težak položaj dužnika, te povećava zavisnost od razvijenih zemalja. Potenciranje kapitala kao "ključnog faktora razvoja" može dovesti do daljih razvojnih frustracija, novog zaduženja i ozbiljne ekonomske i druge zavisnosti. Industrijalizacija je bila prepoznata kao spasonosna formula brzog razvoja nerazvijenih zemalja što je opet zahtjevalo enormne iznose kapitala koji se mogao obezbijediti jedino iz eksternih izvora. Pomoć koju bi primale od razvijenih zemalja često je praćena određenim uslovljavanjima, pa i nametanjem novih pravila ponašanja. U tome je prepoznata "zapadna arogancija" kojom se nastoji uz finansijsku pomoć plasirati i "zapadni sistem vrijednosti" - obično nespojiv sa lokalnim prilikama.

Iznoseći osnovne zamjerke na pristup kojeg koriste razvijeni u rješavanju problema nerazvijenosti Islamski teoretičari razvoja ukazuju na pokušaj neprirodne implementacija

zapadnog materijalističkog koncepta razvoja u sredinama koje imaju tradicionalno razvijene posebnosti i različitosti od sredina iz kojih dolaze takvi koncepti. [37] Pored toga, izražena je i bojazan od hegemonije zapadne kulture u Muslimanskim zemljama, te razvoja pojava koje vode "moralnoj propasti društva". U navedenom materijalističkom pristupu razvoju prepoznaje se namjera Zapada da zemlje u razvoju pretvori u svoje "ekonomske i kulturne satelite" koji treba da služe samo za "osiguranje porasta tražnje za zapadnim proizvodima". Ukazuje se da primjena takve strategije neminovno dovodi do "velikih podjela u Muslimanskom društvu potpuno ga djeleći na moderno i tradicionalno, liberalno i konzervativno, urbano i ruralno, bogato i siromašno". Takav "eksperiment" bio bi jako rasipan i ekstremno skup. Veliki dio stanovništva odao bi se luksuzu i životnom stilu kojeg većina u društvu sebi ne može priuštiti. Društvo visoke potrošnje pokušalo bi se formirati u zemljama čije su potrošačke mogućnosti više nego ograničene. Na kraju, to bi predstavljalo usmjeravanje razvoja društva ka "hedonističkom individualizmu". Briga za visok individualni standard života postala bi osnovni moto ponašanja što bi, u uslovima realno ograničenih ekonomskih mogućnosti, doprinosilo daljem rastu svih oblika pohlepe i korupcije. To bi dalje ugrozilo osnovno nastojanje da se uspostavi ravnoteža između individualnog i društvenog aspekta života koristeći prvo kao faktor stabilizacije, a ne kao izvor nesloge, suparništva, konfuzije, razaranja i uništavanja ovog drugog. Dalje, ovakav pristup dovodi do rasta platnog deficita jer je tražnja za izvoznim robama iz nerazvijenih zemalja bila znatno slabija od potražnje za uvoznom robom na domaćem tržištu nerazvijenih zemalja. Tako nastao platni deficit nije se mogao pokriti iz različitih oblika "inostrane pomoći", već se sve više pokrivao iz bankarskih komercijalnih izvora uz sve strožije i nepovoljnije uslove finansiranja.

Isti rezultat bi se dobio i primjenom pristupa "rast pomoću trgovine". Investiranje privatnog kapitala u izvozno orijentisane sektore privrede nerazvijenih zemalja kroz ekspanziju lahke, radno-intenzivne industrije usmjerene prema izvozu, "još više je učvrstila podjelu rada koja se temeljila na faktorima i na istorijski uslovljenim nejednakostima u produktivnosti rada".[38]

Pojedini autori, konvencionalnu strategiju razvoja, koja je bila primjenjena u zemljama sa obiljem ili viškom radne snage kao što su Indija, Pakistan, Bangladeš, Indonezija i druge,

ocjenjuju potpuno neuspješnom.[39] Ova strategija temeljila se na nekoliko osnovnih elemenata:

(1) problem je prepoznat kao obilje viška radne snage i plata na minimalno održivom nivou;
(2) razvoj zahtjeva kreiranje dovoljno radnih mjesta u moderno organizovanim sektorima koji bi bili u mogućnosti da apsorbuju cjelokupnu ponudu radne snage dovodeći zemlju do nivoa na kojem će krenuti putem samoodrživog razvoja;
(3) zapošljavanje zahtjeva akumulaciju kapitala koja se ostvaruje mobilizacijom štednje;
(4) kapitalisti mogu bolje štediti i investirati nego radnička klasa;
(5) profit kapitalista može rasti različitim fiskalnim i monetarnim podsticajima kao i održavanjem nadnica i plaća u privredi na minimalnom nivou;
(6) kontinuirano investiranje viška kapitala dovelo bi privredu na nivo da apsorbuje sve viškove radne snage što bi onemogućilo kapitaliste da nadnice i plate drže na minimalnom nivou, ponuda bi dovela do toga da plate rastu, što bi predstavljalo pokretačku i prelomnu tačku razvoja privrede. i
(7) nakon te prelomne tačke privreda bi krenula putem samoodrživog rasta sa rastom zaposlenosti, te plata i nadnica.

Pristupu rješavanja problema obilja radne snage putem kreiranja radnih mjesta sa fiksnim i minimalnim nadnicama i platama, suprostavljaju pristup zapošljavanja putem stvaranja preduzetničkih mogućnosti. Navedeni pristup bi se realizovao kroz veliki broj malih, samostalnih, proizvodnih ili uslužnih firmi na nivou mikro-bisnisa za koje nisu potrebna velika ulaganja i posebne vještine radnika-preduzetnika. Država bi sa svoje strane stimulisala navedene poslovne aktivnosti, dok bi se potreban inicijalni kapital obezbjeđivao na ne-kamatnoj osnovi. Kao uslovi za realizaciju navedenog koncepta navode se: 1) razvoj preduzetničkih sposobnosti kao ljutskog kapitala koji bi se unapređivao odgovarajućom edukacijom uz stvaranje odgovarajuće povoljne "preduzetničke klime" na nivou društva; 2) ekspanzija finansijskih pogodnosti preko bankarskog sistema koji bi služio kao efikasan instrument za finansiranje preduzetnika, i 3) oživljavanje i primjena normi socio-ekonomske pravde u ekonomiji.[40]

Na razvoj se jedno vrijeme gledalo prvenstveno kroz rast materijalne proizvodnje, a ne kao proces društveno-ekonomske transformacije nerazvijenih zemalja. Tako su multinacionalne kompanije i inostrani privatni investitori za osnovni cilj imale povećanje fizičkog obima proizvodnje bilo gdje u svijetu, uz jedini uslov - osiguranje što nižih

troškova. Kada bi zemlje domaćini istakli zahtjeve za "društvenim blagostanjem", ravnomjernim i bržim ekonomskim razvojem, razvijeni bi reagovali različitim mjerama zaštite od inostrane konkurencije što bi neposredno onemogućavalo izvoz iz nerazvijenih zemalja i dovodilo ih u još teži pložaj. Takav sistem je mogao funkcionisati samo uz "poštovanje pravila igre" koja su bila kreirana i donošena od strane razvijenih, a u cilju zaštite interesa vlastitih privatnih investitora. Za svako kršenje pravila slijedila bi odgovarajuća sankcija.[41]

Čestu zamjerku teoretičari Islamske ekonomije upućuju nerazvijenim da su koristile tzv. "strategiju imitacije" zapadnih modela bez kvalitetne analize njihove primjenljivosti u lokalnim uslovima. U literaturi koja se bavi pitanjima Islamskog pristupa definisanju razvojne strategije oštro je kritikovan takav pristup. Predstava o "imitativnom svjetskom razvoju" ili strategija oponašanja Zapada sa naglašenim materijalističkim pristupom za Islam su u potpunosti neprihvatljivi.

Posljednjih godina zapažena je i strategija "strukturalnog prilagođavanja" nerazvijenih zemalja kroz implementaciju "međunarodnog strukturalističkog modela". Njome se usmjerava pažnja na eliminaciju institucionalnih i strukturalnih prepreka sa kojima se suočavaju nerazvijene zemlje u njihovoj bespomoćnosti i zavisnom odnosu prema razvijenim zemljama. Dosadašnja čvrsta povezanost, zavisnost i uslovljenost razvoja nerazvijenih zemalja od jedne ili grupe razvijenih zemalja pokazala se preprekom njihovog kontinuiranog i dinamičnog razvoja. Ti odnosi realizuju se kroz svjetski trgovinski sistem na način da se kroz odnose razmjene sve promjene razvojne dinamike razvijenih zemalja neposredno reflektuju na nerazvijene. Visoko zaduživanje nerazvijenih zemalja, nastalo u posljednjih tridesetak godina, nije smanjilo zavisnost, naprotiv, doprinijelo je da ona postane još veća. Pored toga, strukturalne deformacije unutar nerazvijenih zemalja po pitanju raspodjele dohotka, ozbiljan debalans između različitih geografskih regiona, između ekonomskog i socijalnog sektora, između sektora unutar ekonomije, posebno poljoprivrede i industrije, te unutar njih samih dovodi do usporavanja, pa i onemogućavanja njihovog ekonomskog razvoja. Zagovornici ovog razvojnog modela, izvorno nastalog u Latinskoj Americi, odbacuju pretjerani naglasak na GDP-u kao mjerilu razvoja i naglašavaju potrebu institucionalnih i strukturalnih reformi u cilju eliminacije siromaštva, razvoja mogućnosti zapošljavanja, smanjivanje nejednakosti, povećanje općeg

životnog standarda uključujući zdravstvo, stanovanje, obrazovanje i kulturno oplemenjivanje. Osnovni preduslov uspješnosti ovog projekta bilo bi učešće što većeg broja stanovnika u njegovoj realizaciji.[42] Kritike modela strukturalnog prilagođavanja odnose se i na nastojanje međunarodnih finansijskih institucija da u zemljama u kojima postoji tradicionalno visoko učešće neformalnog sektora u ekonomiji "prisile" vlade da preduzmu mjere njegovog iskorjenjivanja. Tako su politike strukturalnog prilagođavanja, uglavnom, inkopatibilne sa neformalnim sektorom jer su usmjerene ka njegovoj eliminaciji.[43]

Povezano sa strategijom "strukturalnog prilagođavanja" navešćemo i aktuelan pristup IMF-a rješavanju pitanja ekonomskog razvoja nerazvijenih zemalja u svijetu. Iako će finansijske olakšice koje odobrava IMF detaljnije biti razmotrene u narednom dijelu rada, ovdje ćemo ukazati na dio programa finansijskih olakšica koji se odnosi na smanjenje siromaštva i podsticaj rasta. IMF od sredine osamdesetih godina prošloga vijeka, sa zaoštravanjem dužničke krize nerazvijenih zemalja, tražio je načina da odgovori na sve prisutnije probleme uravnoteženja njihovih platnih bilansa. Rješenje je pronađeno u okviru koncesijskog finansiranja programa Olakšica za strukturalno prilagođavanje (SAF – *Structural Adjustment Facility*) koji je uskoro bio nadopunjen efikasnijim programom Olakšicama za dodatno strukturalno prilagođavanje (ESAF – *Enhanced Structural Adjustment Facility*). ESAF je utemeljen 1987. godine[44] a od 1996. godine prestaje biti privremena i postaje trajna olakšica za pomoć najnerazvijenijim zemljama. Osnovna svrha korištenja sredstva ESAF je makroekonomsko prilagođavanje i strukturalna reforma sa ciljem stvaranja uslova za privredni rast i podmirenje deficita platnog bilansa. Aranžmani su dostupni svim zemljama za koje IMF ocijeni da su pogodne za njihovo korištenje, te zemljama koje su se obavezale na ispunjenje trogodišnjeg plana i programa makroekonomskih reformi. Efekti korištenja ESAF aranžmana vidljivi su kroz povećanje realnog dohotka per capita koje je dva puta veće u odnosu na zemlje koje ne koriste navedene aranžmane, kao i kroz povećanje određenih socijalnih indikatora posebno u segmentima zdravstva i obrazovanja. ESAF aranžmani su 1999. godine zamijenjeni Olakšicama za smanjenje siromaštva i poticanje rasta (PRGF – *Poverty Reduction and Growth Facility*) koje su usmjerene prema grupi najnerazvijenijih zemalja u svijetu. Više govora o ovom programu biće u narednom dijelu studije.

Na kraju ovog razmatranja, ne ulazeći u širu raspravu, ukratko, ćemo ukazaćemo i na stavove Islamskih teoretičara u odnosu na globalizaciju kao savremeni i globalni društveni proces. Kao što se moglo i očekivati, stavovi o ovom pitanju prilično se razlikuju. Protivnici globalizacije ukazuju da ona predstavlja instrument za "ovladavanje i dominaciju svjetskih ekonomskih sila nad nerazvijenim svijetom" što dovodi do "centralizacije svjetskih prirodnih i drugih resursa". Ističu da je problem globalizacije "pohlepa i gramzivost jakih u eksploataciji i iskorištavanju slabih i stavljanje u nezavidan ekonomski položaj zemalja trećeg svijeta koje će sve više tonuti u more problema počev od nerazvijenosti, nezaposlenosti, preko siromaštva do političke nestabilnosti i kraha"[45] S druge strane, pobornici globalizacije ustaju u njenu odbranu ističući da da će taj proces "za vrlo kratko vrijeme dovesti do poboljšanja i pomaka u ekonomiji koji se nisu mogli ostvariti za dugi niz godina, pa i desetljeća". Treća grupa, umjerenih kritičara prihvata globalizaciju kao savremeni društveni fenomen, ukazuje da je "globalizacija naša stvarnost" te je ne treba ignorisati. Ipak, oni odbijaju njeno bezuslovno prihvatanje i ukazuju da se mora voditi računa o "postojanju objektivnih razlika među državama u mogućnostima i potencijalima" čije bi zanemarivanje nerazvijene moglo dovesti u još težu situaciju. Zbog toga sugerišu donošenje zakonske regulative za praćenje i reviziju kako bi se "izbjegle opasnosti i negativnosti koje sa sobom donosi globalizacija".[46] Ipak, smatramo da kod većine teoretičara Islamske ekonomije preovladava stav po kojem globalizaciju, kao globalni svjetski proces, ne treba odbacivati. Potrebno je uložiti napor da se iskoriste njene prednosti i pozitivni efekti koje ona može imati na ekonomski razvoj Muslimanskih zemalja. Mišljenje je da Muslimani svijeta ne smiju ostati van tih procesa uz napomenu da je potrebno sagledati i negativne strane globalizacije te preduzeti mjere kojima će se izbjeći ili bar umanjiti negativni efekti na njihov ekonomski razvoj.

2.6. Pristup ekonomskom razvoju teoretičara Islamske ekonomije

Ahmad Khurshid naglašava da je osnovni zadatak svake teorije razvoja da ispita i obijasni suštinu procesa razvoja i faktore odgovorne za to, da identifikuje i analizira osnovne prepreke razvoju u datoj situaciji i pokuša odrediti najprihvatljiviji i najefikasniji način, te sredstva za otklanjanje tih prepreka i ostvarenje različitih dimenzija razvoja[47].

Pažnja teoretičara Islamske ekonomije prvenstveno je usmjerena na iznalaženje adekvatne strategije razvoja grupe nedovoljno razvijenih ili nerazvijenih Muslimanskih zemalja. To su uglavnom zemlje koje se nalaze u donjem dijelu ili pri samom dnu svjetske razvojne ljestvice. Literatura Islamske ekonomije obiluje istraživanjima iz ove oblasti[48]. U nastavku ćemo prezentirati neke od najznačajnijih radova koji će nam pomoći u razumijevanju Islamskog pristupa ovom značajnom pitanju.

2.6.1. Definisanje ekonomskog razvoja

Po definiciji koju nam daje Sadeq[49] ekonomski razvoj u Islamu predstavlja uravnoteženo i stalano unapređenje materijalnog i nematerijalnog blagostanja čovjeka i razvoj kao multidimenzionalni proces koji uključuje unapređenje ljutskog blagostanja kroz napredak, reorganizaciju i reorijentaciju cjelokupnog ekonomskog i socijalnog sistema u skladu sa normama i vrijednostima Islama.

Za Mannan-a[50] Islamski ekonomski razvoj znači uravnoteženo i održivo poboljšanje blagostanja čovjeka u njegovoj "sveukupnosti" u vremenu. Islamski koncept obuhvata ukupan razvoj čovjeka izbalansiran između njegove materijalne, moralne i duhovne dimenzije u vremenu u kojem ovozemaljski čovjekov život predstavlja samo jednu njegovu prolaznu i manje značajnu fazu.

Faridi, naglašava da Islam tretira ekonomski rast kao jedan aspekt cjelokupnog ljutskog razvoja, koji obuhvata duhovne i materijalne, pojedinačne i društvene, političke i ekonomske, kulturne i civilizacijske aspekte. Svaki od ovih aspekata je komplementaran sa drugim. U ovakvoj šemi stvari maksimalna proizvodnja prestaje da bude sama sebi cilj; ona se podređuje višim i plemenitim idealima sveukupnog razvoja.[51]

2.6.2. Filozofija ekonomskog razvoja u Islamu

Islamski pristup razvoju naglašeno je ideološki i vrijednosno orijentisan. Temelji se na učenjima *Kur'ana* i *Sunneta.* Nastoji biti originalan i kreativan u funkciji rješavanja aktuelne i teške socio-ekonomske situacije u kojoj se nalaze Muslimanske zemlje. Problem ekonomskog razvoja Islam vidi kao dio šireg problema ljutskog (*human*) razvoja. To je i osnovni razlog zbog čega se ekonomski razvoj ne posmatra odvojeno od razvoja čovjeka u svim njegovim aspektima (materijalni, socijalni, moralni i duhovni).

Filozofsku podlogu Islamskog pristupa razvoju, prema jednom od vodećih teoretičara Islamske ekonomije Ahmad Khurshid[52]-u čine četiri osnovna elementa *tevhid, rububijjet, hilafet i tezkije.* Obzirom da smo u prvom dijelu studije pojasnili prva tri elementa, u nastavku ćemo pojasniti značenje *tezkije*:

- ***Tezkije*** (*tazkiyah* - samopročišćenje i rast). Čisti pojedinca od sklonosti ka zadovoljstvima, bogatstvu, moći, slavi i čulnim zadovoljstvima. Misija svih Božijih dž.š. poslanika je priprema čišćenja čovjeka u svim njegovim odnosima, sa Bogom dž.š., sa ljudima, sa životnom okolinom, društvom i državom. *"i duše i Onoga koji je stvori pa joj put dobra i put zla shvatljivim učini, - uspjeće samo onaj ko je očisti"* (Kur'an 91:9). Princip *tezkije* predstavlja osnovu iz koje je izveden ukupan Islamski koncept razvoja. Pomaže čovjeku da se oslobodi svog unutrašnjeg pritiska i da dostigne visok nivo slobode i emancipacije. Njegov rezultat je *falah* - materijalni i duhovni napredak na ovom i budućem svijetu.

Upravo uvođenje moralnih, duhovnih i etičkih vrijednosti kao ključnih parametara u Islamski model planiranja razvoja predstavlja i osnovnu razliku između Islamskog i zapadnog pristupa. U tom smislu, pored optimalnog, posebno se naglašava i dimenzija pravednog korištenja raspoloživih razvojnih resursa.

U svojoj studiji Sadeq[53] pojašnjava suštinu Islamske filozofije razvoja. Čovjekov život sastoji se od dva dijela: zemaljskog (od rođenja do smrti) koji je privremen i budućeg života (koji počinje nakon smrti) - koji je vječan i stalan. Islam želi da osigura čovjekovo blagostanje u cijelom navedenom periodu (i na ovom i na onom svijetu). Nastojeći da navedeno kvantificira autor nudi sljedeću funkciju :

$$W = f_1 (Wt, Wp)$$

Ljudsko blagostanje (W) predstavlja funkciju blagostanja u privremenom (Wt – temporary) i u stalnom (Wp – permanent) periodu života. Wt i Wp su ponovno funkcije grupe posebnih varijabli koje određuju blagostanje u privremenom i trajnom periodu života gdje su :

$$Wt = f_2 (Xt, D)$$
$$Wp = f_3 (Xp, D)$$
sa ft, fp i fd > 0

D predstavlja stepen ekonomskog razvoja, dok Xt i Xp varijable koje nisu povezane sa ekonomskim razvojem, ali koje su odgovorne za blagostanje u privremenom i stalnom periodu života. Neke od varijabli Xt uključuju osjećaj zadovoljstva izveden iz dostignutog stepena humanosti (čovjekoljublje, pomoć itd.), samilosti u odnosima prema ljudima, mir i harmonija prema okolini i ljubav. Xp s druge strane zavisi od propisanog *ibedeta*, služenja humanosti i ljubavi. Autor, pažnju, dalje koncentiše na D koji se pojavljuje u obadvije funkcije blagostanja (Wt i Wp) i koji igra važnu ulogu u ispunjenju blagostanja u oba dijela ljudskog života. Ipak, ukoliko se pojedinačno posmatraju niti Wp, niti Wt ne mogu samostalno doprinijeti dostizanju ukupnog ljudskog blagostanja (W). I s druge strane, rast Wt može čak uticati na smanjenje Wp i obrnuto. Zbog toga će svaki pojedinac samostalno odlučivati o prihvatljivoj kombinaciji Wt i Wp uz “vaganje” argumenata u funkciji ostvarenja cilja. U tom smislu, Wp ne može samo maksimalizirati W ukoliko je npr. Wt jednako nuli ili negativno. Pojedinci sa preferencijama za Wp očekuju maksimalizaciju W uz održanje minimalne vrijednosti Wt. Drugi će nastojati da ostvare W uz minimiziranje nivoa Wp.

Ovim će cilj blagostanja biti ostvaren ukoliko čovjek provodi svoj život u *ibadetu*, i striktno se pridržava normi Islama u svim životnim aktivnostima. Na osnovu navedenog jasno je da samo blagostanje u zemaljskom životu ne može biti jedini cilj ekonomskog razvoja u Islamskoj ekonomiji.

U skladu sa definicijom i osnovnim premisama ekonomskog razvoja u Islamu Sadeq smatra da se indeks ekonomskog razvoja sastoji od tri osnovna elementa: (1) ekonomski rast; (2) pravedna distribucija prihoda i bogatstva; i (3) zdravo i prikladno socijalno

okruženje u okviru Islamskih normi i vrijednosti. Visok ekonomski rast i prihvatljivo visok nivo prihoda važan je za obezbjeđenje hrane, stanovanja, odjeće, obrazovanja, medicinske zaštite, te nužnog i udobnog života čovjeka. Ali to nije dovoljno da osigura osnovne potrebe i udobnost za cijelu populaciju. Ukoliko se prihod nepravedno raspodjeljuje u okviru populacije samo će manjina uživati u plodovima rasta i razvoja, dok će se ostali patiti.[54]

To je upravo ono što Islam ne želi i zbog čega zahtjeva pravednu raspodjelu. Tako se navedeni indeks može izraziti kao pozitivna funkcija rasta (G), pravednosti (E) i Islamskih vrijednosti (V), odnosno :

$$\mathbf{D = f_4\ (G,E,V),}\quad \text{gdje je fg, fe i fv} > 0$$

Autor ne navodi načine izračunavanja pojedinih elemenata niti njihove pondere tako da je teško, ako ne i nemoguće, izračunati indekse ekonomskog razvoja prihvatljive sa Islamskog aspekta[55].

I pored određenih primjedbi na njegovu realnost i upotrebljivost[56] mi smo se u našem istraživanju, ipak, koristili indexom humanog razvoja (HDI – *Human Development Index*) kao pokazateljem koji se, po jedinstvenoj i usaglašenoj metodologiji UNDP-a, računa za veliki broj zemalja u svijetu, te danas predstavlja jedan prilično objektivan kriterij ocjene dostignutog nivoa ekonomskog razvoja[57].

Teoretičari islamske ekonomije u učenju Islama, u Islamskim obavezama, naredbama i propisima traže najefikasniji način za motivisanje i animiranje najširih masa u pravcu realizacije razvojnih ciljeva. Proizvodnja i raspodjela se posmatraju kao dio jedinstvenog procesa koji treba biti koordiniran s tim da povećanje proizvodnje "korisnih" proizvoda predstavlja prvi korak u tom procesu, a tek potom, na red dolazi pitanje raspodjele[58].

2.6.3. Princip pravedne raspodjele

Osnovni princip o kojem postoji suglasnost teoretičara Islamske ekonomije jeste da Islam postiče razvoj sa socijalnom pravdom. Međutim, osnovni podsticaj ekonomskog razvoja ne leži u spajanju razvoja i socijalne pravde preko raspodjele, nego u samoj raspodjeli kao osnovi alokacije svih resursa, odnosno postavljanju prioriteta u proizvodnji roba i pružanju usluga. Ovo se smatra posebno važnim za razumijevanje Islamskog koncepta razvoja.[59]

U uslovima pravedne raspodjele svi članovi društva biće u prilici da zadovolje svoje osnovne životne potrebe. U suprotnom, manji dio stanovništva koncentrisaće veći dio bogatstva u svojim rukama, dok će, s druge strane, veći dio stanovništva živiti u materijalnoj bijedi bez mogućnosti da zadovolji i osnovne potrebe. Navedeni odnos imaće negativan uticaj na dalji razvoj jer će djelovati destimulativno na većinu stanovnišva koja u uslovima siromaštva ne nalazi dovoljno motivacije za svoj aktivniji odnos prema radu, vlastitom i ukupnom društvenom razvoju. S druge strane, pravedna raspodjela može biti prepoznata kao snažan moralni stimulans za povećanje produktivnosti rada i pozitivne društvene promjene. Ovim je jasna međuzavisnost razvoja i raspodjele, kao i nastojanje da se u modeliranju razvoja jedinstveno posmatraju i analiziraju.

Kao temelj navedenog pristupa ističe se potreba Muslimanske države da na makro nivou preduzima reforme koje će rezultirati materijalnim blagostanjem uz istovremenu promociju altruističkog ponašanja članova zajednice. Altruističko ponašanje manifestovaće se kroz razvijanje svjesti stanovništva o značaju i potrebi različitih obaveznih ili neobaveznih davanja (*zekat*, *sadaka*, *vakufi* i sl.), te osnivanje ili unapređenje rada različitih socijalnih i dobrotvornih institucija koje će na principima pravednosti prikupljati i distribuirati tako prikupljena sredstva. Pored toga, navedenim pristupom ukazuje se na značaj eliminacije svih oblika kamate iz ekonomskog života, te uvođenje alternativnog pristupa razvijenog u različitim modelima učešća u raspodjeli dobiti ili gubitka[60].

U svom radu Faridi ističući značaj principa poštene i pravedne raspodjele navodi: "Opće proučavanje *Kur'ana* i *Sunneta* jasno pokazuje da se u Islamu daje najviši prioritet poštenoj i pravednoj raspodjeli dohotka i bogatstva zajednice. Možda je objašnjenje za ovako veliku zainteresiranost za pravičnu raspodjelu u vjerovanju da snaga Islamskog društva leži u podizanju životnog standarda siromašnih i ugroženih na jedan pristojan nivo i u širokoj

raspodjeli materijalnih blagodeti života. Time se daje najveći prioritet investiranju u onaj dio stanovništva kome su uskraćena i minimalna sredstva za život."[61]

2.6.4. Skala potreba u Islamu

Pitanje definisanja osnovnih potreba čovjeka bilo je prisutno i kod prvih (klasičnih) teoretičara Islamske ekonomije. Tako Ibn Hazm[62] (994-1064) navodi četiri oblika potreba koji predstavljaju suštinske elemente osnovnog životnog standarda ljudi: hrana, piće, odjeća i stan. Kod njega nema dileme da odgovornost za obezbjeđenje navedenih osnovnih potreba treba da preuzme država. Nemogućnost zadovoljenja ovih potreba predstavlja osnovni indikator postojanja siromaštva.

U raspravi o Islamskoj državi blagostanja Chapra[63] navodi osnovne materijalne potrebe čovjeka: obuka i obrazovanje; odgovarajući posao; adekvatna hrana i odjeća; udobno stanovanje; zdravo okruženje u kombinaciji sa odgovarajućom medicinskom zaštitom; te adekvatne transportne mogućnosti.

U ovom kontekstu navodimo i hierarhiju potreba izraženu kroz sljedeću skalu :

- fiziološke potrebe (ekonomske potrebe: hrana; odjeća i obuća; stanovanje),
- socijalne potrebe (osjećaj važnosti ili značaja; društvenih kontakata; potrebe za poštovanjem i potrebe da se bude poštovan),
- moralne i duhovne potrebe (potreba da se podržava pravda i istina, te dostigne moralno i religiozno savršenstvo).

U Islamu, posebna pažnja usmjerava se ka zadovoljenju duhovnh potreba. Moralno i religiozno savršenstvo podrazumijeva nastojanje da se dostigne uzor vjere i učenja posljednjeg Božijeg dž.š. poslanika Muhameda (s.a.v.s.) i nastojanje da se isto primjeni u sadašnjim uslovima života[64]. Duhovni razvoj treba biti simultan sa razvojem materijalnih vrijednosti društva, pa i na način da je u njih snažno integrisan.

2.6.5. Ciljevi razvoja u Islamu

U koncipiranju razvojnih modela kao jedno od osnovnih postavlja se pitanje definisanja razvojnih ciljeva. Koje ciljeve društvo razvojem nastoji ostvariti i kakav je njihov prioritet. Nakon toga, na red dolazi pitanje metoda mobilizacije potrebnih sredstava za razvoj na način da se isti ne posmatra odvojeno od sistema i principa pravedne raspodjele.
U ovom smislu teoretičari Islamske ekonomije nemaju namjeru da odbace različite pristupe strategijama razvoja pojedinih Muslimanskih zemalja sukladno njihovim objektivnim uslovima i potrebama niti da se obeshrabri mogućnost pojave različitih pristupa i modela razvoja pojedinih zemalja, već se nastoji ukazati na minimalni zajednički skup elemenata (snažno centralno jezgro jedinstva) koje je nužno respektovati u definisanju njihove razvojne strategije u okvirima Islama. Islamski pristup polazi od dvije osnovne predpostavke: prve, kojim se nastoji uspostaviti ekonomski razvoj u okvirima vrijednosnog obrazca sadržanog u *Kur'anu* i *Sunnetu* i druga, kojom se nastoji izbjeći oponašanje kapitalističkog i socijalističkog modela razvoja[65].

Kao što je ranije naglašeno, polazni osnov ili temeljni cilj razvoja u Islamu je uvećanje Božijeg (dž.š.) zadovoljstva. Ono će biti uvećano ukoliko se ljudi budu pridržavali onoga što im je propisano i ukoliko budu slijedili put Božijeg dž.š. Poslanika (s.a.v.s.), odnosno ukoliko se budu pridržavali *šerijata*.

U svom radu Ahmad Kurshid[66] definiše šest osnovnih ciljeva ekonomskog razvoja Islamskih društava:

1. *Razvoj ljutskih resursa.* Od razvoja karaktera i osobnosti, obrazovanja i unapređenja proizvodnih vještina, unapređenja znanja i istraživanja, do razvoja mehanizama odgovornog i kreativnog učešća običnog čovjeka u ključnim razvojnim aktivnostima. Navedeni cilj predstavlja jedan od osnovnih u izgradnji odnosa baziranih na suradnji, raspodjeli i zajedničkom učešću.
2. *Razvoj korisne proizvodnje.* Usmjeravanje pažnje i sredstava ka razvoju proizvodnje koja će biti korisna za čovjeka, te koja neće biti po *šerijatu* zabranjena. Pod ovom proizvodnjom podrazumijeva se prvenstveno proizvodnja hrane u količinama koje će osigurati njenu prihvatljivu cijenu za šire slojeve stanovništva; proizvodnje građevinskog materijala potrebnog za izgradnju objekata za

stanovanje, infrastrukturnih i drugih objekata, te osnovnih sirovina, po srazmjerno niskim cijenama; i dovoljnu vlastitu proizvodnju osnovnih roba.

3. *Unapređenje uslova života.* Napori trebaju biti usmjereni ka unapređenju realnog životnog standarda svih ljudi sa ciljem postizanja njihovog moralnog, ekonomskog i socijalnog blagostanja.
4. *Uravnotežen razvoj.* Uravnoteženje i harmonizacija razvoja svih dijelova zemlje i različitih sektora privrede i segmenata društva. Decentralizacija privrede sa ravnomjernim razvojem svih njenih dijelova i sektora.
5. *Nova tehnologija.* Razvoj domaće tehnologije u skladu sa uslovima, potrebama i težnjama Islamskih zemalja.
6. *Smanjenje zavisnosti od vanjskog i široka integracija u okviru Islamskog svijeta.* Prevelika zavisnost od ne-Muslimanskog svijeta u mnogim bitnim stvarima morala bi biti zamijenjena konceptom državne ekonomske nezavisnosti. Naglašava se potreba međusobne šire saradnje i čvršćeg povezivanja između Muslimanskih zemalja.

Kada govori o esencijalnim funkcijama Islamske države blagostanja Chapra[67] navodi sljedeće razvojne ciljeve kojima ona treba da teži:

- iskorjenjivanje siromaštva i stvaranje uslova za punu zaposlenost i visoku stopu rasta,
- osiguranje stabilnosti realne vrijednosti novca,
- vladavina zakona i reda,
- osiguranje socijalne i ekonomske pravde,
- obezbjeđenje socijalne sigurnosti i podsticaj pravednoj raspodjeli dohotka i bogatstva, i
- harmonizacija međunarodnih odnosa i osiguranje nacionalne odbrane.

Za razliku od klasičnog ili konvencionalnog pristupa razvoju, pristup Islamske ekonomske teorije uključuje, pored realnog materijalnog blagostanja pojedinca, vidljivog socijalnog napretka i odgovarajuću duhovnu satisfakciju. Naglasak je na izbalansiranost razvoja čovjekovih materijalnih, moralnih i duhovnih vrijednosti. Navedena tri osnovna elementa

predstavljaju nedjeljivu cjelinu i samo zajedno mogu doprinijeti ostvarenju razvojnih ciljeva.

2.6.6. Faktori razvoja

Jedan od vodećih teoretičara Islamske ekonomije Ahmad Khurshid ističe da investicija u čovjeka (obrazovanje, zdravstvo i dr.) predstavlja strateški faktor ekonomskog razvoja društva. Takav pristup baca novo svjetlo na jedan, pomalo, izgubljeni aspekt – ljutski kapital. Njegov socio-ekonomski pristup faktorima razvoja vraća čovjeka kao "aktivnog činioca promjena" u okvir iz kojeg je gotovo bio izgubljen. Autor ukazuje na pet osnovnih elemente Islamskog koncepta razvoja: 1) uključivanje moralnog, duhovnog i materijalnog aspekta; 2) stavljanje čovjeka u fokus razvojnih napora i srce razvojnog procesa; 3) posmatranje ekonomskog razvoja kao multidisciplinarne aktivnosti; 4) respektovanje saznanja da ekonomski razvoj obuhvata brojne promjene (kvantitativne i kvalitativne), i 5) uključivanje osnovnih principa društvenog života i odnosa u društvu od kojih se posebno potenciraju dva: optimalno korištenje resursa (kojim je Bog dž.š. obdario čovjeka i njegovu okolinu) i njihovu pravnu i pravednu upotrebu, korištenje i raspodjelu[68].

Kafh ukazuje da najvažnije ekonomske funkcije Islamske države zavise od tri faktora: raspoloživosti prirodnih resursa, nivoa tehnološkog razvoja i veličine finansijskih resursa.[69] Siddiqi, Kalim[70] naglašava značaj planiranja u ekonomskom razvoju Muslimanskih zemalja. U tom smislu "socijalizaciju viška vrijednosti" posmatra kao krucijalni doprinos razvoju koja se može realizovati samo u okvirima Islama. Ahmad[71] pokušava primjeniti metodologiju *Decision Making Approch* i ukazuje na različite strukturalne karakteristike u Islamskoj ekonomiji. Ghazali[72] istražuje ulogu razvoja i mobilizacije ljutskih resursa kao značajnog faktora ukupnog razvoja.

Mannan identifikuje osam uslova razvojnog procesa. Proces ekonomskog razvoja, smatra on, može početi kroz: (1) institucionalizaciju obaveznih instrumenata re-distribucije sa podsticanjem altruističkog ponašanja, (2) mobilizaciju dobrovoljnog i dobrotvornog sektora, (3) uvođenje uzajamne zavisnosti između različitih ekonomskih činilaca za poticanje grupnih u odnosu na individualne ideje i shvatanja, (4) stvaranje mogućnosti za zapošljavanje uz unapređenje i humanizaciju uslova rada i proizvodnje, (5) stvaranje ekonomskih i socijalnih predpostavki kojim bi se omogućilo svima da pomažu jedni druge

u duhu uzajamnosti i humaniziranog procesa raspodjele i potrošnje, (6) kontinuirano jačanje napora pojedinaca i zajednice u povećanju njihovog raspoloživog dohotka koji bi se reflektovao na smanjenje nivoa siromaštva, (7) stvaranje predpostavki za buduće generacije posebno u smislu ograničenja eksploatacije neobnovljivih resursa i (8) povećanje nivoa ekonomske saradnje između Muslimanskih zemalja.[73]

2.6.7. Kreiranje prihvatljive razvojne strategije

Nedostatak strategije razvoja čini državu i njenu privredu strateški dezorijentisanom i otežava položaj svih njenih subjekata. Time država nalikuje «brodu koji bez kompasa i karata nastoji da pluta okeanom očekujući da će, uprkos tome, uploviti u željenu luku». Ovakva dezorijentisanost predstavlja gotovo neriješiv problem kako za poduzetnike tako i za banke koje nastoje provoditi određenu samostalno-kreiranu investicionu i razvojnu politiku. Zbog toga se izrada prihvatljive razvojne strategije nameće kao jedan od prioritetnih zadataka.

Za razliku od strategije "imitacije" zapadnog modela razvoja teoretičari Islamske ekonomije ukazuju da osnovne podsticaje razvoju treba tražiti osloncem na vlastite snage primjenom koncepta "samo-pouzdanja"[74]. Ovaj koncept znači mogućnost i sposobnost zemlje ili grupe zemalja da se suoče sa krizom i nastoje je riješiti korištenjem sopstvenih snaga. Istovremeno navedeni koncept ne znači i samo-dovoljnost i autarhičnost. Smatra se da izvor dinamičkog razvoja leži u "čovjeku i kolektivnoj volji društva". U prijedlozima rješenja nevedenog problema težište se stavlja na potrebi promjene kod čovjeka i duha Islamskog društva. Iako je, po *šerijatu*, Islamska država obavezna obezbijediti i garantovati minimalni nivo životnog standarda za sve, isto tako je i obaveza pojedinca da nastoji sopstvenim radom zaraditi sredstva za sebe i svoju porodicu. Osnove ili temelje navedenog pristupa pronalazimo u učenjima Kur'ana u kojem Allah dž.š. poručuje da: *"Allah neće izmijeniti jedan narod dok on sam sebe ne izmijeni."* (13:11)

Siddiqi[75] ukazuje na deset osnovih koraka za iniciranje i ubrzanje razvoja od kojih posebno navodimo: (1) transformaciju individualnog ka masovnom obrazovnom pokretu sa ciljem ostvarenja pune pismenosti; (2) jačanje Muslimanskih država preko snaženja Islamskog pokreta koji će rezultirati narodnim demokratskim Islamskim režimima; (3) kreiranje opšte predanosti društva za razvoj; (4) obuzdavanje nepotrebne privatne i javne potrošnje uz

garantovanje minimalnog nivoa potrošnje za sve, te fiskalnom disciplinom osiguranje usmjeravanja dodatnih prihoda stvorenih na osnovu kapitala; (5) regionalno planiranje sa osiguranjem ekonomske kordinacije i regionalnog uravnoteženog razvoja, uz osiguranje vlastite proizvodnje hrane u poljoprivredi i osnovnih proizvodnih dobara; (6) smanjivanje zavisnosti od razvijenih zemalja imajući u vidu pomoć zemljama siromašnih naftom od strane naftom bogatih zemalja, kao i unapređenje trgovine između zemalja u regiji; (7) reorganizaciju finansijskih institucija u pravcu oslobađanja od instumenata kojim se vrši eksploatacija; (8) nacionalno planiranje u regionalnom okviru; (9) povećanje nivoa saradnje sa svim zemljama u razvoju putem trgovine i pomoći u cilju smanjenja nejednakosti između država, i (10) snažno učešće u naporima za osiguranje novog svjetskog poretka osiguravajući mir, progres i socijalnu pravdu.

Kod kreiranja razvojne strategije, prema Khurshid-u[76], Islamski pristup polazi od sljedećih osnovnih predpostavki :

- socijalne promjene ne nastaju kao rezultat historijske predodređenosti. Postojanje brojnih prepreka i ograničenja jesu životna i historijska činjenica, ali to ne znači da je historijski predodređena. Promjene moraju biti planirane, upravljene i vođene ka postizanju ciljeva,
- čovjek je aktivni učesnik i činilac promjena.
- promjene čine promjene okruženja i promjene u srcu i duši čovjeka – njegovih stavova, motivacije, dijela, njegove riješenosti da pokrene sve to u njemu i oko njega u svrhu ostvarenja svojih ciljeva,
- život je mreža međusobnih veza. U tom smislu svaki poremećaj nastao u jednom segmentu prenosi se na druge, time se ukazuje na potrebu uspostavljanja ravnoteže u sistemu.

U procesu definisanja Islamske strategije razvoja, Mannan, ukazuje na potrebu obuhvatanja devet značajnih aspekata koje objašnjava kroz devet bazičnih Islamskih stavova zasnovanih na sljedećim pojmovima[77]:

a) ***“uključivanje” ljudi***, odnosno stavljanje čovjeka u kontekst razvojnog procesa. Razvojni modeli koji zanemaruju ovaj aspekt rizikuju da dožive neuspjeh. Upravo takvu grešku pravile su dekolonizirane Muslimanske zemlje. One su nastojale

primijeniti socijalistički ili kapitalistički razvojni model ignorišući povezanost između materijalnih i duhovnih, odnosno moralnih vrijednosti. Pored toga, autor ukazuje i na neadekvatnost stranih razvojnih modela koji nisu mogli odgovoriti niti upravljati multidimenzionalnim ciljevima Islamskog razvojnog koncepta. Muslimanske zemlje trebaju razvijati pro-narodnu razvojnu strategiju onu koja će osigurati pravednu raspodjelu dohotka. To predstavlja način na koji se Islamske vrijednosti mogu integrisati u razvojnu strategiju.

b) ***efektivne potrebe***, autor stavlja naglasak na "efektivnim potrebama" radije nego na "efektivnoj tražnji" u procesu planiranja razvoja. On pravi razliku između efektivnih i osnovnih potreba i smatra da lista efektivnih potreba treba biti zasnovana na Islamskom načinu ili stilu života. Ukoliko se planiranje razvoja vrši u skladu sa efektivnom tražnjom to znači da će proizvodnja biti usmjerena ka zadovoljavanju onih segmenata društva koji imaju platežno sposobnu tražnju, što sirotinju može dovesti u situaciju da ne može zadovolji ni osnovne životne potrebe. U praktičnom smislu, to predstavlja zahtjev kojim će se u procesu implementacije razvojne politike obeshrabriti raskošan ili razmetljiv način života, smanjiti proizvodnja i potrošnja ne-esencijalnih proizvoda, posticati investiranja u poljoprivredu i razvoj malog biznisa, te vršiti decentralizacija industrijskog razvoja.

c) ***ruralni razvoj,*** prema Islamskom konceptu korist od razvoja trebaju osjetiti široki slojevi stanovništva. U tom smislu Muslimanske zemlje moraju staviti naglasak na integralni razvoj sela, odnosno područja u kojima živi većina siromašnog stanovništva. Ovakvim pristupom može se zaustaviti snažna migracija ruralnog stanovništva ka urbalnim područjima koja postaju prenapučena sa sve većim potrebama za hranom i gradskom infrastrukturom.

d) ***društvena korist od tehnologije,*** obzirom da bez tehnologije nema ekonomskog progresa, interes Muslimanskih zemalja jeste da podstiču razvoj, transfer i primjenu tehnologije u svim segmentima društva. Na taj način može se doprinijeti efikasnijem korištenju resursa, povećanju nivoa kvaliteta života i zaštiti okoline. Tehnologija treba prvenstveno da bude u funkciji razvoja na dobrobit najširih slojeva stanovništva.

e) ***humani razvoj ili razvoj ljutskih resursa,*** kojim se naglašava značaj obrazovanja i školovanja, odnosno investiranju u ljutski kapital i potencijal. Posebno se

naglašava potreba unapređenja radnih, poslovnih i stvaralačkih vještina, te obrazovanje žena i podizanja nivoa kvaliteta populacione politike.

f) ***grupno ponašanje,*** sa naglaskom na mobilizaciju resursa kroz definisanja područja socijalne pomoći, individualne slobode i grupnog ponašanja. Uz poštovanje privatne svojine, individualnih sloboda i prava, u Islamskom pristupu razvoju primat se daje "grupi" a ne "pojedincu". To je upravo suprotno Zapadnim razvojnim konceptima koji se temelje na podsticaju individualnog razvoja, odnosno blagostanju "pojedinca". Islamski razvojni koncept treba odražavati duh "Islamske uzajamnosti i društvene odgovornosti" koji se realizuje kroz različite oblike dobrovoljnih i "obaveznih" davanja.

g) ***saradnja***, poseban aspekt razvojne strategije treba biti eksploatacija nacionalnih resursa imajući u vidu komplementarnost i supstitutabilnost između Muslimanskih zemalja u regiji. U tom smislu su i zahtjevi za međusobnom saradnjom koja eventualno može voditi stvaranju Islamskog zajedničkog tržišta, Islamske monetarne integracije i drugih oblika saradnje između Muslimanskih zemalja.

h) ***među-generacijske obaveze,*** koje se odnose na razmišljanje i preduzimanje poslovnih i drugih aktivnosti koje služiti ne samo sadašnjim nego i budućim generacijama. Tako će se sadašnje investicije cijeniti i sa aspekta koristi koje mogu imati za generacije koje dolaze, i

j) ***balans okruženja,*** ovaj aspekt naglašava potrebu zaštite biološke raznovrsnosti i očuvanje prirode i prirodnih resursa, odnosno zaštitu čovjekove sredine postavlja kao Islamski imperativ.

BILJEŠKE I REFERENSE (II Dio) :

[1] Peta međunarodna konferencija Islamske ekonomije održana je sredinom oktobra 2003. godine u Bahreinu sa temom: "Održivi razvoj i Islamske finansije u Muslimanskim zemljama".

[2] Podaci u ovom dijelu studije uglavnom su bazirani su na podacima IMF World Economic Outlook, iz maja 2000. i maja 2001. godine. Referense podataka korištenih iz drugih izvora biće posebno navedene.

[3] U 2000. godini Japan je zabilježio stopu rasta od 1,7%, što je značajno povećanje u odnosu na 1999. i prethodnu 1998. godinu kada su stope rasta bile negativne i iznosile 1,1%, odnosno 2,5%, respektivno. Projekcije IMF-a iz septembra 2002. godine ukazuju da će japanska privreda u 2002. godini ostvariti pad po stopi od 0,5%, te da se u 2003. godini očekuje njen rast po stopi od 1,1%. (vidi: Neikirk, 2002.). Japan je i dalje suočen sa ozbiljnom finansijskom i bankarskom krizom. Krajem 2002. godine kriza japanskih banaka nije razriješena tako da i u narednom periodu njihova konsolidacija ostaje prioritetan zadatak i preduslov oporavka japanske privrede.

[4] Neikirk, William, IMF Issues Bleak Global Economic Outlook, *Chicago Tribune*, 26/09/2002.

[5] na osnovu projekcija IMF-a iz septembra 2002. godine. Xinhua, World economy grows at 2.8 percent in 2002:IMF, *Xinhua*, 25/09/2002.

[6] U teškoj situaciji su takođe Urugvaj, Paragvaj, Ekvador i Kolumbija. Čile i Meksiko su u nešto povoljnijoj poziciji, iako se i za njih predviđa da će u 2002. godini ostvariti pad GDP-a od oko 1%. Ne treba zaboraviti da su početkom devedesetih godina ove zemlje započele sa procesom ekonomskih reformi (deregulacija, liberalizacija, privatizacija) sa uklanjanjem trgovačkih barijera, rasprodajom državne imovine i otvaranju domaćih finansijskih tržišta inostranom kapitalu. (Vidi: Doubts inside the barricades, *Economist,* 29/09/2002, Vol. 364, Issue 8291, p. 63.)

[7] na osnovu projekcija IMF-a iz septembra 2002. godine. Xinhua, World economy grows at 2.8 percent in 2002:IMF, *Xinhua*, 25/09/2002.

[8] Miller, Rich; Crock, Stan; Arndt, Michael; Reed, Stanley; Bremner, Brian, What War Would Do to the Economy, *Business Week,* 23/09/2002, Issue 3800, p. 36.

[9] na osnovu projekcija IMF-a iz septembra 2002. godine. Xinhua, World economy grows at 2.8 percent in 2002:IMF, *Xinhua*, 25/09/2002.

[10] Krajem avgusta 2001. godine tadašnji drugi čovjek IMF-a Stanley Fisher upozoravao je da je se «svjetska privreda kreće na rubu recesije uzdrmana očekivanim padom japanske privrede, te rapidnim usporavanjem američke». (Bankmagazin, 30.8.2001.). To znači da se i prije terorističkih napada od 11. septembra 2001. godine svjetska, a posebno privreda SAD našla u ozbiljnim ekonomskim teškoćama.

[11] Bankamagazine, Zagreb, Pregled dnevnih vijesti od 7.11.2002. godine, www.bankamagazine.hr

[12] Najvažniji razlog zbog kojeg nije došlo do smanjenja kamatnih stopa na evropskom tržištu je godišnja inflacija u eurozoni koja je u oktobru 2002. godine iznosila 2,2%.

[13] UNDP: Human Development Report 2002, p. 13.

[14] UNDP: Human Development Report 2002, p. 2.; Stanje sa umiranjem djece kao da se nije poboljšalo u posljednjih dvadesetak godina, naime, Schreiber je pisao: «Godina 1979. bila je proglašena godinom djeteta, a bila je zapravo godina mrtvog djeteta. *Dvanaest milijuna djece* mlađe od pet godina umrlo je od gladi. A i ona koja su preživjela većinom osjećaju nepopravljive posljedice oštećenog vida i percepcije, te oštećenja živčanog sistava zbog pomanjkanja bjelančevina životinjskog porijekla». Schreiber, 1980, p. 118.

[15] Vidi Tabelu u Prilogu 2.

[16] Ova grupa obuhvata 22 arapske zemlje (Alžir, Bahrein, Comori, Džibuti, Egipat, Irak, Jordan, Kuvajt, Liban, Libija, Mauritanija, Maroko, Oman, Palestina, Katar, Saudijska Arabija, Somalija, Sudan, Sirija, Tunis, Ujedinjeni Arapski Emirati i Jemen). UNDP, Arab Human Development Report 2002-Creating Opportunities for Future Generations, 2002, pp. 85. i 143.

[17] Kod analiza dostignutog nivoa razvoja Muslimanskih zemalja česta je podjela na zemlje koje imaju i zemlje koje nemaju nafte, odnosno zemlje izvoznice nafte i ostale Muslimanske zemlje. U ovom kontekstu ne treba zaboraviti da se i u okviru zemalja izvoznica nafte nalazi i niz zemalja srednjeg i niskog nivoa ekonomskog razvoja (npr. Indonezija, Sirija, Alžir, Libija i Irak, kao članice OPEC-a, te grupa trans-

Kaspijskih zemalja (Kirgistan, Azerbejdžan, Uzbekistan, Turkmenistan i Kazahstan), pa i izrazito siromašnih kakav je slučaj sa Nigerijom koja je članica OPEC-a. Tako Faridi klasificira Muslimanske zemlje u dvije kategorije: na one koje imaju velike zastarjele poljoprivredne i industrijske sektore uporedo sa rastućim modernim industrijskim sektorima (npr. Pakistan, Egipat, Irak, Sirija) i na one koje doživljavaju veliki skok od primitivne rudimentarne privrede u modernu visoko-organizovanu i urbaniziranu privredu (Saudijska Arabija, Libija, Zalivske države). Vidi: Faridi, 1996, p. 169. ili Faridi, 1995, pp. 262. i 263.

[18] IDB-Islamic Development Bank, Annual Report 1420H (1999-2000), p. 50.

[19] To je jedan od razloga izražene migracije stanovništva iz ruralnih u urbana područja. Tako arapske zemlje, zbog nepovoljnih prirodnih uslova dostigle su visoku stopu urbanizacije koja je u 2000. godini u pojedinim zemljama prelazila 90% (Kuvajt, Katar i Bahrein). S druge strane, najnižu stopu urbanizacije ostvarile su najnerazvijenije zemlje (Uganda, Burkina Faso, Niger, Čad, Jemen i Bangladeš) sa stopom urbanizacije ispod 25%. U periodu 1975-2000. godine najdinamičniju urbanizaciju doživjele su Oman, Gabon, Mauritanija, Saudi Arabija i Libija. Tako se kod navedenih zemalja učešće urbanog u ukupnom stanovništvu povećalo od 26,7 procentnih poena u Libiji, do 56,4 procentna poena u Omanu. Za nerazvijene zemlje problem ubrzane urbanizacije može biti posebno nepovoljan kako zbog smanjenja proizvodnje hrane za vlastite potrebe tako i zbog smanjenja ukupne ponude poljoprivrednih proizvoda. S druge strane, bujanjem stanovnika u gradu nastaje gradska sirotinja koja generira dodatnu potražnju za hranom i gradskom infrastrukturom koju gradovi i vlade siromašnih zemalja ne mogu osigurati. Pored navedenih procesa urbanizacije, pojedine zemlje poput Egipta, Uzbekistana, Turkmenistana, Kirgistana i Tadžikistana, u navedenom periodu zabilježile su i ruralizaciju čime je došlo do povećanja učešća seoskog u ukupnom stanovništvu. Prema podacima UNDP, Human Development Report 2002, Human Development Indicators, Tabela 5.

[20] Milenijumska deklaracija (*Millennium Declaration*) sa Milenijumskim razvojnim ciljevima potpisana je od strane 189 zemalja septembra 2000. godine (www.un.org/documents/ga/res/55/a55r002.pdf -A/RES/55/2). Milenijumska deklaracija sadrži set od osam osnovnih ciljeva razvoja i iskorjenjivanja siromaštva u svijetu koji trebaju biti ostvareni do 2015. godine, i to: 1) iskorjenjivanje ekstremnog siromaštva i gladi; 2) ostvarenje općeg primarnog obrazovanja; 3) ostvarenje polne jednakosti i prava žena; 4) smanjenje smrtnosti djece; 5) unapređenje zaštite materinstva; 6) borba sa HIV/AIDS, malarijom i drugim bolestima; 7) osiguranje održivosti prirodne sredine, i 8) razvoj globalne suradnje za razvoj.

[21] Nestabilnost finansijskih tržišta, a potom i slom valuta i privrede, u ovom dijelu svijeta nastala je kao posljedica aktivnosti «agresivnih finansijskih špekulanata». Kriza iz ovog dijela svijeta prenijela se u Indoneziju, na Filipine, u Južnu Koreju, Maleziju, Hong Kong, te na kraju zaprijetila čak i Kini.

[22] U grupu najnerazvijenih zemalja članica IDB (LDMCs) uključene su 23 zemlje: Avganistan, Bangladeš, Benin, Burkina Faso, Čad, Komori, Džibuti, Zambija, Gvineja, Gvineja-Bisao, Maldivi, Mali, Mauritanija, Mozambik, Niger, Senegal, Sijera Leone, Somalija, Sudan, Togo, Uganda, Jemen i Palestina.

[23] IMF ne publikuje zasebne podatke i projekcije o grupi Muslimanskih zemalja-članica IDB, osim onih koje radi za potrebe godišnjeg izvještaja IDB.

[24] UNDP: Human Development Report 2002, p. 2., Ukoliko bi se nastavilo sa dosadašnjom razvojnom dinamikom brzinom «puževog koraka» bilo bi potrebno 130 godina za iskorijenjivanje gladi u svijetu.

[25] Slična je situacija i sa ostalim zemljama u svijetu. Naime, u devedesetim samo su 24 zemlje ostvarile "poželjnu" stopu rasta GDP p/c od 3,7%, među njima su Indija i Kina kao najmnogoljudnije. Međutim 130 zemalja sa 40% svjetskog stanovništva nema dovoljno brz rast, uključujući i 52 zemlje koje bilježe negativne stope rasta. U posebno teškoj situaciji su 44 zemlje Sub-Saharske regije, od kojih čak 40 bilježe veoma usporene stope rasta. Vidi: UNDP: Human Development Report 2002, p. 17.

[26] IDB-Islamic Development Bank, Annual Report 1421H (2000-2001), p. 53.

[27] Stanovnik, 1983, p. 151.

[28] Sva tri navoda prema: Stanovnik, 1983, pp. 152. i 153.

[29] Stanovnik, 1983, pp. 153. i 154.

[30] Mannan, 1989, p.79.

[31] Ghazali, 1994, p. 19-31.

[32] Navedeno je u koliziji sa onim što je navedeno u uvodnom dijelu rada. (Vidi: fusnotu 10 Uvoda).

[33] Na primjer razvoj proizvodnje koja je u potpunosti uvozno zavisna.

[34] Sadeq, 1996, (1), p. 59.

[35] Sadeq, 1996, (1), p. 61.

[36] Vidi: Nienhaus, 1987; i Bendjilali, 2000.

[37] Ahmad, Khurshid, 1994, p. 16.

[38] Stanovnik, 1983, p. 163.

[39] Vidjeti: Khan, M., Fahim, 1995, p. 197.

[40] U segmentu cijena, zakupnina, sredstava za proizvodnju, strukture proizvodnje, strukture plata, tržišta i njegovih funkcija, odnosno svega što je u nadležnosti Islamskih institucija. Khan, M., Fahim, 1995, p. 208.

[41] Vidi: Stanovnik, 1983, p. 358.

[42] Vidi detaljnije: Chaudhri, 1994, pp. 40. i 41.

[43] Učešće neformalnog sektora u privredama pojedinih nerazvijenih Muslimanskih zemalja jako je visoko i u u nekima od njih prelazi 50% ukupnih aktivnosti na domaćem tržištu. S druge strane, ovaj sektor zapošljava veliki broj radno sposobnog stanovništva tako da bi njegovo ukidanje ili značajno reduciranje uticalo na rast i onako visoke stope nezaposlenosti. Takođe, vidi: Kuroda, 1998. p. 17.

[44] O navedenom programu vidjeti detaljnije: Perišin, I.,Šokman, A. i Lovrinović, I., 2001, pp. 1397.

[45] Petromartin Hans i Šuman Harold, u knjizi *Uništenje globalizacije,* prema: Indžić, 2002, p. 152.

[46] Detaljnije vidi: Indžić, 2002, pp. 150.-162.

[47] Vidjeti: Ahmad, Khurshid, 1980, p. 174.

[48] Vidjeti pregled savremene literature u oblasti Islamske ekonomije koji se odnose na pitanje rasta i razvoja, Siddiqi, 1980, p. 232-235.

[49] Sadeq, 1991, p.17.

[50] Mannan, 1991, p. 40.

[51] Faridi, 1996, p. 165.

[52] Ahmad, Khurshid, *Islamic Approach to Development*, Institute of Policy Studies, Islamabad, Pakistan, 1994, p.19.

[53] Sadeq, 1991. p. 18.

[54] Sadeq, 1991, p. 19.

[55] Pojedini Islamski teoretičari ekonomskog razvoja smatraju neprimjerenim vršiti analizu i ocjenu nivoa dostignutog ekonomskog razvoja "samo" na osnovu pokazatelja koji se odnose na materijalne vrijednosti zajednica ili pojedinaca. Takvu analizu smatraju manjkavom upravo zbog zanemarivanja duhovnog ili nematerijalnog aspekta razvoja. Posebno se ukazuje na neprimjerenost poređenja nivoa razvoja Islamskih sa drugim "neislamskim" zemljama. Tako se npr. ne mogu porediti zemlje kao što je Jemen sa Švedskom ili Somalija sa Švajcarskom. Sa striktno Islamskog aspekta u Švajcarskoj je niži nivo poštovanja Islamskih vrijednosti nego što je to u Somaliji ili Nigeriji, te se navedene zemlje po kriteriju nivoa dostignutog razvoja mogu nalaziti samo ispod ovih drugih. Ipak, značajan broj Islamskih ekonomskih teoretičara u svojim radovima koriste uobičajene indikatore nivoa razvijenosti (Ahmad, Kurshid, 1994; Khan, Akram, 1994; Bureay, Al-, 1988; Sharif, 1991.).

[56] Vidjeti Ahmad, Ausaf, 2000, p. 86.

[57] Navedeni indeks respektuje tri bazične dimenzije humanog razvoja: dug i zdrav život, obrazovanje i nivo životnog standarda. Od 2002. godine HDI se počinje računati i za Bosnu i Hercegovinu. I pored određenih primjedbi na realnost navedenog indeksa, ipak je jasno da je to značajan korak naprijed u odnosu na raniji pristup koji je kao jedinu mjeru nivoa razvijenosti uzimao GNP.

58 Abazah, Ibrahim, Dasuqi : Islam and Economic Development, prema Saddiqi, 1980, p. 232.

59 Vidi: Mannan, 1991, p.44.

60 O različitim modelima beskamatnog finansiranja biće više govora u nastavku.

61 Faridi, 1996, p. 197.

62 Ghazali, Aidit, Ekonomska misao Ibn Hazma, u Sadeq, AbdulHasan i Ghazali, Audit, (eds.) *Pregled Islamske ekonomske misli*, Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996. p. 115.

63 Chapra, Umar, 1980, p. 148.

64 Vidjeti detaljnije: Mannan, 1989, p. 10 - 11. i Mannan, 1991, p. 41.

65 Smatra se da navedana dva modela nisu kompatibilna sa Islamskim sistemom vrijednosti. Oba su eksploatatorska i nepravedna i ne uspjevaju da prepoznaju ulogu čovjeka kao Božijeg dž.š. namjesnika na zemlji. Smatra se da su irelevantni za poziciju u kojoj se nalaze Islamske zemlje kako sa ideološko-moralnog i socio-političkog, tako i sa ekonomskog stanovišta. Naravno, navedena znanja i iskustva razvoja drugih sistema i zemalja su važna i korisna, ali «nisu primjenljiva» u situaciji u kojoj se nalaze Islamske zemlje. Navedene teorije ne mogu se nekritički primjenjivati na Islamske zemlje. Ahmad, Khurshid, 1980. p. 175.

66 Ahmad, Kurshid, 1980, p. 180-184.

67 Chapra, Umer, 1980, p. 149.

68 Vidjeti detaljnije Ahmad, Kurshid, 1980, p. 176 – 80.

69 Kahf, 1995. p. 107.

70 U navedenom kontekstu, naglašava da "jedino Islam može motivisati za dobrovoljnu žrtvu od strane seljaka i radnika».Siddiqi, Kalim: Islamic Development Plan, prema Siddiqi, 1980, p. 233.

71 Po njemu postoje tri osnovna sastavna dijela sistema: struktura odlučivanja, informaciona i motivaciona. Odlučivanje na individualnom nivou podvrgnuto je socijalnoj cost-benefit analizi koja je opet uslovljena različitim Islamskim normama ponašanja. Naglašava značaj masovnog javnog obrazovanja kao jednog od osnovnih ciljeva u transformaciji ka Islamskoj ekonomiji, kao i planiranja, odnosno centralizacije odlučivanja u cilju optimalnog korištenja resursa. Problematična je njegova teza da je "uslov korištenja resursa minimiziranje njihove zloupotrebe ili gubitka u korištenju tih sredstava". Ahmad, Salahuddin, 1991, p. 1 - 15

72 Vidjeti Ghazali, bin Aidit, 1991, p. 55-81.

73 Vidjeti detaljnije: Mannan, 1991, p. 49-50.

74 O navedenom konceptu vidjeti: Ahmad, Khurshid, 1994, p. 35-42.

75 Vidjeti detaljnije: Sidiqi, 1980, p. 234.

76 Ahmad, Kurshid, 1980. p. 177.

77 Mannan, 1989, pp. 98.-108.

III Dio

3. FINANSIRANJE PRIVREDNOG RAZVOJA MUSLIMANSKIH ZEMALJA

Dosadašnja razmatranja potvrđuju da se Muslimanske zemlje nalaze u nezavidnom ekonomskom položaju. Opterećene su brojnim problemima, a jedan od najveći je problem ekstremnog siromaštva koji se manifestuju u nemogućnosti zadovoljenja osnovnih ljutskih potreba kao što je hrana, voda za piće i osnovna zdravstvena zaštita. S druge strane ove zemlje su suočene sa usporenim ekonomskim razvojem, te brojnim drugim pratećim socijalnim, političkim i ekonomskim problemima. Iznalaženje adekvatne strategije sopstvenog razvoja, te obezbjeđenje uslova za njenu realizaciju, predstavlja osnovni zadatak koji se postavlja pred vlade brojnih Muslimanskih zemalja. Kao jedan od ključnih postavlja se i problem finansiranja privrednog razvoja. On se čini složenijim u situaciji u kojoj se trenutno nalazi većina Muslimanskih zemalja. Opterećene starim dugovima, uz nedovoljnu vlastitu akumulaciju ove zemlje grčevito nastoje pronaći izlaz iz postojeće situacije.

U ovom dijelu studije analiziraćemo aktuelnu dužničku krizu u kojoj se nalaze Muslimanske zemlje uz sagledavanje uzroka koji su doveli do njene eskalacije. Pored toga, biće razmotreni postojeći i potencijalni interni i eksterni izvori finansiranja njihovog ekonomskog razvoja. Za svaki od navedenih izvora daćemo ocjenu njhovog značaja, mogućnosti korištenja i prihvatljivosti sa aspekta učenja Islamske ekonomije.

3.1. Nastanak dužničke krize

Ukoliko želimo sagledati uzroke današnje dužničke krize zemalja u razvoju moramo se, kratko, vratiti u prošlost i hronološki prezentirati osnovne tokove koji su doveli do današnje eskalacije ovog problema. Kao da je sve započelo sedamdesetih godina prošloga vijeka sa velikom "naftnom krizom", odnosno enormnim povećanjem dotadašnjih relativno niskih cijena nafte.

Proizvodnja nafte bila je, gotovo od početka, u rukama velikih kompanija. One najveće nastale su u periodu od 1870. do Prvog svjetskog rata u SAD, Holandiji i Velikoj Britaniji.

Sedam velikih koje će se kasnije nazvati “sedam sestara” (*“la sette sorelle”*)[1] veoma rano su zagospodarile svjetskim naftnim tržištem. Na kraju Drugog svjetskog rata sedam najvećih kompanija posjedovalo je 92% stranih naftnih resursa nesocijalističkih zemalja i kontrolisalo 88% proizvodnje sirove nafte. Već 1944. godine bilo je jasno da se centar teže svjetske proizvodnje nafte počeo pomjerati iz zone Kariba prema Persijskom zalivu. To će biti i ozvaničenje početka većeg prisustva naftnih kompanija na području Bliskog istoka. Geološki sastav arapskog tla činio je naftu izuzetno pogodnom za eksploataciju što je naftnim kompanijama osiguravalo enorman profit. Uskoro dolazi i do osnivanja naftnih kompanija u Francuskoj, Italiji, Španiji, Njemačkoj i Belgiji. Privučene visokim profitima i u SAD dolazi do osnivanja niza tzv. “nezavisnih kompanija”. Sve one nastoje osvojiti dio tržišnog učešća na naftom bogatom području Bliskog Istoka. Uporedo sa razvojem naftnih kompanija, u zemljama “domaćinima” jačaju pokreti za nacionalno oslobođenje. Oslobođene od kolonijalizma velikih sila ove zemlje vrše nacionalizaciju naftnih izvora, otkazuju gostoprimstvo, ili nastoje uspostaviti kontrolu nad poslovanjem naftnih kompanija. Na njih sve više gledaju kao na oblike neokolonijalizma i nastoje kontrolu nad proizvodnjom i prometom nafte staviti pod svoju upravu. Pojavom novih ponuđača na svjetskom tržištu dolazi do “poplave viškova nafte”. Ponuda je veća od potražnje i cijene neminovno padaju. To je period od pedesetih do sedamdesetih godina sa obiljem jeftine energije, ubrzanim privrednim razvojem, ali i rastom zavisnosti od nafte od strane razvijenih zemalja. Period jeftine energije dozvoljava neracionalnost u njenoj potrošnji, što je bila dobra prilika, kako za unovčavanje zavisnosti, tako i za testiranje svijeta u sposobnosti prilagođavanja skupoj energiji. Septembra 1960. godine na sastanku u Bagdadu, Saudijska Arabija, Venecuela, Iran, Irak i Kuvajt osnivaju OPEC – Organizaciju zemalja proizvođača i izvoznica nafte.[2]

Od početka do pedesetih godina dvadesetog vijeka cijena nafte varira oko nivoa od 1,2 US$ za barel (1bbl=159 litara). Od 1949. do 1970. godine cijena sirove nafte sa Srednjeg Istoka kretala se u prosjeku oko 1,9 US$ za barel. Krajem 1970. godine cijena sirove nafte iz Libije, Nigerije, Iraka i Saudijske Arabije porasla je za oko 30% po barelu. Ovaj potez slijede Iran, Kuvajt i Venecuela. Daljem porastu njene cijene doprinijelo je i zatvaranje Transarapskog naftovoda kojim se do tada transportovalo oko pola miliona bbl sirove nafte iz Saudijske Arabije prema Sredozemnom moru i dalje prema Zapadnoj Evropi. Sueski kanal je već bio zatvoren (1967. godine). Nafta se transportovala dugim morskim putem oko Afrike što je iziskivalo nove tankerske kapacitete i rast transportnih troškova.

Dvadesetdvije naftne kompanije početkom 1971. godine potpisuju Teheranski sporazum sa šest zemalja članica OPEC-a, prihvatajući time OPEC za ravnopravnog partnera. Sporazum bi trebao ići na ruku naftnim kompanijama koje su branile interese razvijenih zemalja.

Istovremeno, na drugom kraju svijeta, u SAD, dešavale su se ozbiljne promjene koje samo naizgled nisu imale veze sa naftom i predstojećom naftnom krizom. Privreda SAD 1969. godine ušla je u fazu ozbiljne recesije. Već sljedeće godine došlo je do pada kamatnih stopa. Špekulativni ili "vrući novac" počeo je napuštati dolar u potrazi za kratkoročnim zaradama u Evropi i drugdje. Kriza je postajala sve dublja. Nezaposlenost i inflacija nezadrživo su rasli.[3] Količina novca u opticaju i dalje se povećavala. Federalni budžetski deficit 1970. godine, po obračunu nacionalnog dohotka, iznosio je 11,9 milijardi dolara. Naredne godine bio je udvostručen. Suočene sa velikim odlivom kapitala (za te godine radilo se o ogromnih 20 milijardi dolara), pristupilo se "dodatnom štampanju" dolara. To je neposredno ugrožavalo sistem obaveze pokrića dolara u zlatu[4]. Kriza je i dalje nastavljena. Polovinom augusta 1971. godine SAD objavljuju odluku koja će uzdrmati tadašnji svijet – službenu obustavu konvertibilnosti dolara u zlato. Time su uništeni temelji finansijskog sistema iz Bretton Woods-a. Nakon kasnije devalvacije (8% prema zlatu, 17% prema jenu i 12% prema njemačkoj marki), dolar postaje slaba valuta. Početkom 1973. godine iz straha od inflacije i njegove ponovne devalvacije nastavljen je proces "masovnog odlijevanja dolara u druge valute". U martu 1973. godine njegova vrijednost, u odnosu na njemačku marku, pada za daljih 40%. Nekoliko mjeseci kasnije, pronađena je spasonosna "formula njegovog ozdravljenja". Osnovni sastojak činilo je enormno povećanje cijena nafte. Tržišne zakonitosti počele su djelovati: sa visokim rastom cijena "smeđeg zlata" došlo je i visokog rasta potražnje za "zelenom valutom". Dolar je tako bio "spašen".

Kako bi održale realan nivo cijena u odnosu na promjene vrijednosti američkog dolara OPEC prihvata sistem njihovog određivanja putem paritetnih indeksa. I pored rasta cijena dolazi do rasta potražnje. Kriza nafte se otvara sa prvim "naftnim šokom" iz oktobra 1973. godine. OPEC podže svoje cijene za tada zastrašujućih 70% (sa 3,01 na 5,11 US$/bbl). U januaru naredne godine cijena nafte je povećana za narednih 100% (sa 5,11 na 11,69 US$/bbl). Svjetska privreda ulazi u novu fazu svog razvoja – razvoj u uslovima skupe energije. Razvijene zemlje i dalje se brane padom vrijednosti dolara. OPEC odgovara daljim podizanjem cijena nafte. Umjesto nesigurnog dolara, cijene nafte sve više se vežu

za cijenu zlata. Uspostavlja se odnos: 17 – 19 barela nafte za uncu zlata. Ponuda nafte na svjetskom tržištu opada. Članice OPEC-a poštuju dogovorene kvote proizvodnje. Cijene rastu da bi sa novim naftnim udarom u 1981/82. godini eskalirale na 32 do 34 dolara za bbl. Posljedice naftne krize bile su razorne za tadašnju svjetsku privredu. Jedini dobitnici bile su zemlje izvoznice, multinacionalne naftne kompanije[5] i zapadni bankari. Prihodi od prodaje nafte arapskih zemalja i multinacionalnih kompanija slijevali su se prema zapadnim, uglavnom američkim, evropskim i posebno britanskim bankama.[6]

Nakon 1982. godine prilike na svjetskom tržištu nafte iz osnova se mijenjaju. Cijene nafte bilježile su nezaustavljiv pad. Nastojanja OPEC-a da ograniče proizvodnju i vrate cijene na raniji nivo nisu urodila plodom. Grupa zemalja OPEC-a, kojima su prihodi od nafte neophodni za vraćanje dugova, finansiranje minimalnog ekonomskog rasta, te obnovu ratom iscrpljenih privreda, nisu mogle prihvatiti nova ograničenja izvoza u cilju zaštite njenih cijena. Pored toga, na naftnom tržištu pojavljuju se i novi ponuđači koji uspjevaju blokirati inicijative OPEC-a (Rusija i Maksiko). Tržište biva ponovno preplavljeno jeftinom naftom. Njena cijena nakon 1985. godine pada ispod 20 dolara za bbl. Još uvijek se nije nazirala njihova stabilizacija. U 1986. godini za jedan bbl nafte trebalo je platiti samo 13,53 dolara. U narednim godinama (izuzev 1990. i 1996.) cijene nafte uglavnom su ostale ispod nivoa od 20 dolara za barel. Do ponovnog oživljavanja cijena nafte doći će tek krajem 1999. godine. U novembru 2000. godine za barel nafte trebalo je platiti 31,2 dolara. U vrijeme terorističkih napada na SAD, cijena nafte, bila je na nivou od 24,29 dolara, da bi u narednih nekoliko mjeseci pale na nivo niži od 18 dolara za barel[7]. U periodu američkog napada na Afganistan, cijene osciliraju u rasponu 22 do 25 dolara dok se u slučaju američkog napada na Irak očekuje njihov dalji rast.[8]

Razvijene kao i zemlje u razvoju na različite načine prilagođavaju se promjenama i "udarima" cijena nafte. Ove prve, u tome su uspješnije. Svako povećanje cijena nafte bivalo bi neutralizirano povećanjem cijena industrijskih potrošnih roba, investicione opreme i tehnologije. To je bilo praćeno obaranjem cijena poljoprivrednih proizvoda i sirovina koje su dolazile iz zemalja u razvoju. Problemi nerazvijenih, koji su svoj razvoj temelje na uvoznoj energiji, tehnologiji i industrijskim potrošnim i investicionim proizvodima, te izvozu poljoprivrednih proizvoda i sirovina, bivaju višestruko umnoženi.[9] U takvim uslovima, nerazvijene zemlje, ostvarujući sve manje zarade u izvozu, osjećaju "hroničnu glad" za kapitalom. S druge strane, sredstva su bila potrebna za nabavku skupe

nafte, industrijskih proizvoda, ali i hrane. Nemajući drugog izbora, sa svojim kreditnim zahtjevima, one su "zakucale" na vrata bogatih privatnih zapadnih bankara. Time počinje proces tzv. "reciklaže petrodolara" kojim su se dolari zarađeni prodajom nafte, i deponovani u zapadnim bankama, u vidu skupih zajmova, počeli usmjeravati ka zemljama u razvoju.[10] Tako je počelo zaduživanje koje će kasnije kulminirati opasnom krizom dugova.

3.1.2. Efekti kamate i eskalacija dužničke krize

Sredstva od izvoza nafte koja su deponovana u evropskim i američkim bankama OPEC nastoji sačuvati u likvidnom obliku. Kamata na ta ogromna deponovana sredstva mogla se zaraditi jedino njihovom cirkulacijom. Sredstva primljena kao kratkoročni depoziti bivaju plasirana u obliku srednjoročnih zajmova. Banke time svjesno preuzimaju rizik ročne neusklađenosti. To cjelokupni finansijski sistem čini nestabilnim. Ukoliko se ovom pridoda skroman kreditni bonitet zemalja u razvoju, te činjenica da plasmani, kroz proces "reciklaže", znatno premašuju bančina pokrića onda je jasno da "ukupan svjetski finansijski sistem dospjeva u stanje strahovite nestabilnosti."[11]

Preusmjeravanjem međunarodnog finansiranja sa javnih na privatne bankarske izvore imalo je za posljedicu zaoštravanje uslova kreditiranja. To je značilo rast kamatnih stopa, njihovu promjenljivosti, skraćivanje *grace* perioda i rokova otplate. Problem je bio u tome što su se takva kreditna sredstva uglavnom koristila za saniranje problema deficita platnog bilansa čime su gubila svoju osnovnu razvojnu namjenu. Dio sredstava usmjeren u dugoročne razvojne projekte vremenom bi postao prevelik teret kako za sam projekat tako i za zemlju dužnika. Takvi projekti nisu mogli servisirati nepovoljno srednjoročno zaduženje. Obaveze njihove otplate kumulirale su se u relativno kratkom vremenskom periodu. Posuđivanje kapitala iz komercijalnih izvora imalo je za posljedicu strožiju ocjenu kreditnog boniteta zemalja dužnika. Tako su najmanje razvijeni, usljed rasta kreditnog rizika, sve teže dolazili do bankarskih kredita.

Kamata je predstavljala poseban problem. Od 1960. do 1975. godine samo teret kamata za dugove zemalja u razvoju povećao se godišnje sa 2,6 na 26 milijardi dolara ili desetostruko. U prvoj polovini sedamdesetih godina ukupan teret kamata bio je udvostručen. Kamatne stope na londonskom euro-dolarskom tržištu narasle su sa

prosječnih 7% početkom 1978. na skoro 20% početkom 1980. godine.[12] Četiri godina prije podnošenja ostavke na članstvo u Odboru guvernera američkog Sistema federalnih rezervi (1985. godine), Henry Wallich, zaključuje: "... U takvim uslovima zemlje u razvoju će faktično uzimati upravo onoliko novih zajmova koliko će im biti potrebno za plaćanje kamata. Moramo se zapitati: da li je takva situacija uopće još održiva, pa čak i sa stanovišta dužnika koji se ovako navode da nastavljaju plaćanje obaveza za dugove..."[13] Ukazujući na isti problem Enghdal je pisao: "Prema podacima Svjetske banke, u razdoblju između 1980. i 1986. skupina od 109 zemalja dužnika platila je kreditorima samo na ime kamata na svoj inozemni dug ukupno 326 milijardi dolara. Na ime glavnice tog istog duga uplaćeno je 332 milijarde dolara, što je ukupno sa uplatama na ime kamata iznosilo 658 milijardi dolara, a sve to na ime otplate početnog iznosa duga od 430 milijardi dolara. Ali uprkos tim ogromnim otplaćenim iznosima, tih je 109 zemalja 1986. godine još uvijek dugovalo kreditorima svotu od 882 milijarde dolara."[14] Uzroke naglog povećanja tereta dugova, Stanovnik, vidi kao "posljedicu porasta kamatne stope na međunarodnim finansijskim tržištima, sa jedne, i gomilanja zaduženja, s druge strane."[15]

Zaoštravanje krize dugova imalo je za posljedicu blokadu usmjeravanja inostrane javne pomoći u razvojne projekte nerazvijenih. Ova povoljna sredstva bivaju korištena za saniranje problema nelikvidnosti zemalja dužnica. Na taj način vršila se njihova finansijska konsolidacija. Zaduženima su ostajale kreditne obaveze, a sredstva su transferisana na račune zapadnih komercijalnih banaka. Ponekad se radilo samo o operaciji "preknjižavanja" sa računa na račun u knjigovodstvima istih banaka. Zemlje dužnice došle su u situaciju da su njihovi novčani tokovi prema inostranim povjeriocima postali negativni. Godišnje se više sredstava odlijevalo u vidu kamate i otplate nego što je bio priliv po osnovu novog zaduženja i inostrane pomoći. Sadeq, navodi istraživanje *Ted Trainer-a* koje pokazuje da zadužene zemlje plaćaju više nego što dobivaju. Tako Trainer navodi: "Otplate zajmova i kamata zemalja Trećeg svijeta u 1985. godini bile su za 30 milijardi američkih dolara veće od zajmova koje su one primale te godine. 1986. godine zemlje Trećeg svijeta primile su 14 milijardi američkih dolara pomoći, a isplatile su 54 milijarde američkih dolara za otplatu zajmova plus kamate. Tokom perioda od 1982-1985. isplatile su 106 milijardi američkih dolara više nego što su primile."[16] Stanovnik je, također, upozoravao na ovu neodrživu situaciju ističući da "finansijski priliv u zemlje u razvoju dostiže blizu 100 milijardi dolara godišnje, a otplaćivanje dugova – kamata i glavnice – čak premašuju taj iznos pa se cjelokupna zaduženost povećava za oko 100

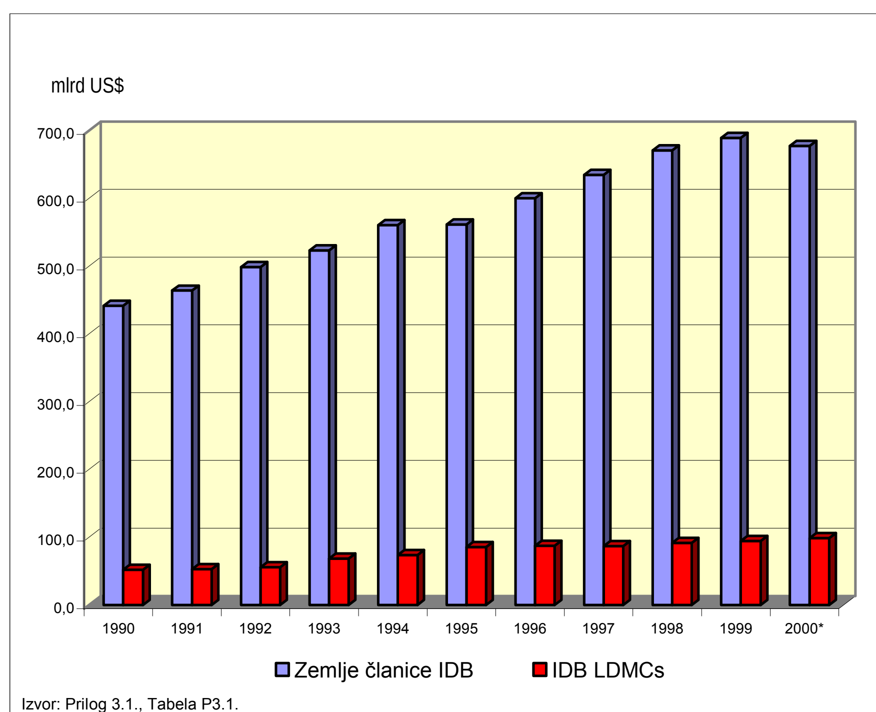
milijardi dolara godišnje. Cijeli sistem međunarodnog finansiranja vrti se tako u začaranom krugu "zamke dugova". Strani finansijski izvori postaju tako izvor otplaćivanja dugova, a ne instrument privrednog razvoja.[17]

Teoretičari Islamske ekonomije prepoznaju ovaj problem i ukazuju kako na njegove uzroke tako i na brojne ekonomske, političke, pa i ideološke implikacije. Tako Aftab Ahmad Khan ističe da se najvažniji efekat dužničke krize manifestuje u ekonomskoj i političkoj destabilizaciji najmanje razvijenih zemalja.[18] Mawdudi opisuje kamatu kao najvažniji instrument eksploatacije u međunarodnim odnosima.[19] Sadeq naglašava da "ideologija (Muslimanskih zemalja) ne bi trebalo da bude podložna vanjskim utjecajima zbog primanja pomoći."[20] Thirrwall, takođe, ukazuje na negativne implikacije velikog zaduživanja u sadašnjosti ističući da "to može prouzrokovati odliv resursa u budućnosti ukoliko novi priliv kapitala bude nedovoljan za plaćanje servisiranja dugova."[21] Chapra posebno kritikuje praksu zaduživanja Muslimanskih zemalja koje su zanemarile "konvencionalnu mudrost" po kojoj se "zajmovima može pribjegavati prvenstveno radi finansiranja kapitalnih izdataka, a ne tekućih troškova... Ovo ne samo da nije nikako ispravno nego je i vrlo nepravedno prema potomstvu, koje će morati da otplaćuje te dugove". On, dalje, postavlja pitanje: "Je li onda pravedno i moralno opravdano da sadašnja generacija prenosi teret svojih sadašnjih neproduktivnih troškova na buduću generaciju?"[22]

3.2. Kriza dugova Muslimanskih zemalja

Prema publikovanim podacima[23] ukupan vanjski dug zemalja članica IDB posljednjih godina ima tendenciju rasta. U 1999. godini dostigao je iznos od 689,2 milijarde US$, što je za 18,4 milijarde više u odnosu na stanje iz 1998. godine ili 54% više u odnosu na stanje 1990. godine (441,3 milijarde US$).[24] Projekcije IMF-a za 2000. godinu ukazivale su da će u toj godini doći do smanjenja navedenog nivoa zaduženja, što bi moglo biti i ostvareno obzirom na poboljšanje gotovo svih globalnih ekonomskih pokazatelja u 2000. godini. Međutim, recesija svjetske privrede započeta 2001. godine i nastavljena u 2002. godini, zasigurno će otežati poziciju dužnika i stvoriti snažnu potrebu za novim kreditima. Dinamika rasta zaduženja u posljednjig deset godina prikazana je na *Slici 3.1.*

U okviru zemalja članica IDB, dug grupe najnerazvijenih zemalja – LDMCs u decembru 1999. godine iznosio je 94,6 milijardi US$ i činio je 13,7% ukupnog duga zemalja članica IDB. Obim zaduženja ove grupe zemalja, u toku devedesetih godina, imao je tendenciju dinamičnog rasta. Projekcije IMF-a ukazuju na dalji rast zaduženja ove grupe zemalja. Tako bi samo u 2000. godini njihovo zaduženje bilo uvećano za novih 4 milijarde US$. Za deset posmatranih godina dug grupe LDMCs zemalja gotovo da je udvostručen (sa 51,8 u 1990. narastao je na 98,6 milijardi u 2000. godini). U istom periodu došlo je i do rasta njegovog učešća u ukupnom zaduženju zemalja članica IDB (sa 11,7% u 1990. na 15,2% u 1995. godini, da bi u 2000. godini bilo projektovano njegovo smanjenje na 14,6%).

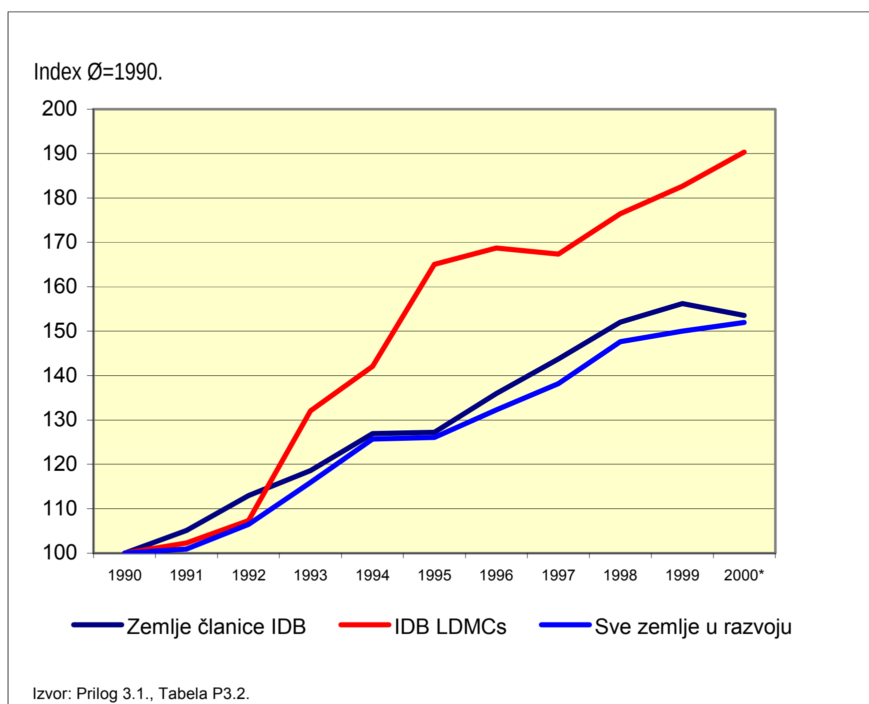


Slika 3.1. *Dinamika zaduženja zemalja članica IDB u periodu 1990-2000.*

Na *Slici 3.2*. prikazan je indeks rasta zaduženja sa bazom 1990. godina. On ukazuje na snažnu dinamiku rasta zaduženja u posljednjih deset godina. Zaduženje zemalja članica IDB uglavnom prati dinamilu rastu zaduženja zemalja u razvoju dok je kod grupe LDMCs došlo je do veoma dinamičnog rasta indeksa zaduženja.

Struktura duga zemalja članica IDB iz decembra 1999. godine ukazuje da se 36,0% odnosilo na bankarske zajmove, 31,5% na multilateralna potraživanja i zvanične bilateralne zajmove, te 25,4% na ukupne trgovačke kredite. Ostatak od 7,1% odnosio se na

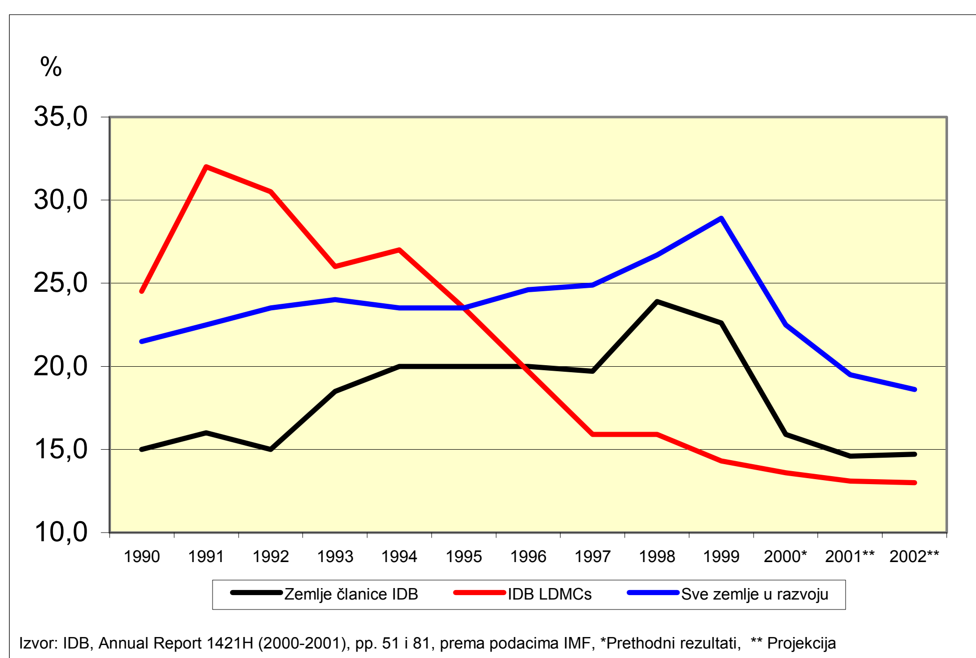
vrijednosne papire emitovane u inostranstvu. Oko 60% ukupnog duga predstavljaju kreditne obaveze prema bankama i finansijskim institucijama. Obzirom na profil ove vrste kredita možemo zaključiti da je ročna struktura nepovoljna jer većinu navedenih obaveza čine kratkoročni krediti sa rokom vraćanja do godinu dana. Strukturu duga LDMCs sa kraja decembra 1999. godine činile su obaveze prema multilateralnim institucijama (58,4%) i bilateralnim povjeriocima (23,2%), dok su ostatak od od 18,4% predstavljale ostale obaveze. Kod ove grupe zemalja ročna struktura je znatno povoljnija u odnosu na kredite grupe zemalja članica IDB. Naime, tek 18,4% duga zemalja LDMCs čine kratkoročne kreditne obaveze[25]. Jedan od razloga te "povoljnosti" moramo tražiti i u njihovoj kreditnoj nesposobnosti koja je opredjeljujuća kod pozajmljivanja sredstava od strane zapadnih komercijalnih banaka.



Slika 3.2. *Dinamika rasta zaduženja od 1990-2000. godine (index)*

Odnos eksternog zaduženja i GDP-a kod zemalja članica IDB ima tendenciju pada sa 54,5% u 1998. na 52% u 1999., odnosno na 46,6% po projekciji za 2000. godinu. Kod grupe LDMCs zemalja ovaj odnos znatno je nepovoljniji i iznosi 74,2% u 1998. i 1999. godini, sa tendencijom projektovanog poboljšanja na nivou od 72,8% u 2000. godini.

Podaci o servisiranju dugova *"debt service ratio"* izraženi kroz odnos otplate glavnice i kamata eksternog duga i vrijednosti izvoza roba i usluga ukazuju na njegovo značajno poboljšanje posebno kod grupe LDMCs. (*Slika 3.3.*) Kod njih, ovaj odnos, početkom devedesetih godina, bio je posebno nepovoljan i kretao se od 25 do 30%, da bi krajem devedesetih bio više nego prepolovljen i kretao se ispod 15%. To je znatno povoljnije u odnosu na rezultat kojeg su ostvarile zemlje u razvoju ili zemlje članice IDB. Podaci za 2000. godinu, takođe ukazuju na trend poboljšanja ovog odnosa i kod zemalja članica IDB u cjelini.



Slika 3.3. *Servisiranje duga (debt service ratio) u periodu 1990-2002.god.*

Takođe i odnos eksternog duga i vrijednosti izvoza, posljednjih godina, bilježi poboljšanje kako kod grupe svih zemalja članica IDB, tako i kod grupe LDMCs zemalja. Ipak, visoka nominalna vrijednost ovog odnosa ukazuje na svu težinu problema dugova sa kojim se ove zemlje suočavaju. Kod grupe zemalja članica IDB taj odnos u 1998. godini iznosio je 159,4%, da bi u 1999. godini pao na 150%. Kod grupe LDMCs isti odnos u 1999. godini iznosio je 514,2% sa tendencijom projektovanog poboljšanja, odnosno pada u 2000. godini na, još uvijek visokih, 488,3%[26].

Svjesni posljedica dalje eskalacije krize dugova Muslimanskih zemalja, teoretičari Islamske ekonomije, tragaju za novim izvorima, modelima i instrumentima finansiranja.

Teret dugova i problem visokih kamata prepoznat je kao jedan od snažnih generatora savremene finansijske krize. “Teret dugova predstavlja parazitsku, kancerogenu izraslinu koja crpi životne sokove iz procesa privrednog razvoja.”[27] To neposredno ugrožava ekonomski i ukupni društveni razvoj. “.. dugovi nerazvijenih zemalja bili su samo sredstvo za uspostavu stvarne gospodarske kontrole nad suverenim državama u cjelini.”[28] Rješavanje ovog problema nametalo se kao visok prioritet.

Islamski pristup izvorima finansiranja ekonomskog razvoja razlikuje se od klasičnog ili konvencionalnog. “Filter” prihvatljivosti nalazi se u moralnom i etičkom kodeksu *šerijata*. Sukladno tome su i nastojanja da se valorizuju postojeći izvori finansiranja, prepoznaju oni koji su prihvatljivi, te koncipiraju novi koji će potpunije doprinijeti aktuelnom ekonomskom razvoju. U narednim analizama prezentiraćemo osnovne izvore finansiranja ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja i ukazati na njihov značaj. Takođe ćemo navesti ocjene i kritike teoretičara Islamske ekonomije za svaki od prezentiranih izvora, odnosno ukazati na njihovu prihvatljivost sa aspekta Islama i Islamske ekonomije. Oni se, u osnovi, mogu podijeliti na interne i eksterne izvore finansiranja.

3.3. Interni izvori finansiranja

Interne (domaće ili unutrašnje) izvore finansiranja razvoja u Islamu predstavljaju: štednja, *zekat*, porezi, i drugi izvori (naknada od koncesija, profit javnih preduzeća, unutrašnji javni dug, administrativne takse, finansiranje javnih projekata na bazi učešća, dobrovoljni prilozi i donacije).

3.3.1. Štednja

Štednja predstavlja najznačajniji interni izvor finansiranja koju potiče od privatnog sektora. Sa aspekta Islamske ekonomije definiše se “kao dohodak umanjen za potrošnju i trošenja na Alahovom putu.”[29] Štednja stanovništva takođe predstavlja važan resurs Islamskih banaka i jednu od glavnih pogonskih snaga ukupnog ekonomskog rasta. Kod konvencionalnog pristupa ona je u funkciji visine dohotka, kamatne stope i sklonosti stanovništva štednji. Islam ne odobrava povlačenje štednje kao dijela nečijeg bogatstva iz opticaja. On nalaže da štednja bude usmjerena u zakonite kanale cirkulacije[30]. Ipak, kod donošenja odluke o opredjeljenju za institucionalnu ili vaninstitucionalnu štednju važnu ulogu ima elemenat povjerenja stanovništva u domaći finansijski sistem. Ukoliko je

povjerenje na prihvatljivom nivou onda će se stanovništvo opredijeliti za institucionalnu štednju posredstvom banaka, uzajamnih fondova, osiguravajućih ili drugih finansijskih kompanija i institucija. Ako tog povjerenja nema stanovništvo svoja sredstva neće povjeravati finansijskim institucijama, odnosno neće usmjeravati u finansijske kanale (što ne znači da neće štediti). Takav oblik štednje neće moći doprinijeti razvoju finansijskog tržišta, a banke će biti onemogućene u vršenju svoje osnovne posredničke funkcije između finansijski suficitarnih i finansijski deficitarnih segmenata društva. U tom slučaju finansijski sistem gubi svoju važnu razvojnu funkciju.

Zapadni ekonomisti kada raspravljaju o Islamskom ekonomskom sistemu često ukazuju na "negativan efekat" beskamatnog (*interest-free*) modela na štednju stanovništva i investiranje. Naglašavaju značaj kamate kao osnovnog stimulansa štednje. Ipak, mnogi od teoretičara moderne ekonomije nisu vjerovali u čvrstu vezu između štednje i kamatne stope. Tako je i Kejnz u svojim analizama "dopuštao da kamatna stopa može uticati na količinu štednje domaćinstva, ali je to smatrao nevažnom posljedicom i izostavio je iz svoje analize kako bi pojednostavio tumačenje."[31] Kada je u pitanju štednja, Kejnz potvrđuje ranije teze Seja (J.B. Sayu), Maltusa (Malthus) i J.A.Hobsona po kojoj je "uzrok ekonomskih kriza prevelika ili prekomjerna štednja" - štednja koja dovodi do manjka kupovne moći, odnosno potrošnje. Lijek je u zahtjevu da država više pozajmljuje i troši, te da kamatne stope budu na nivou koji destimuliše štednju i usmjerava sredstva u investicije. Bio je veliki zagovornik niskih kamatnih stopa kao i ograničavanja njihove visine. Što se tiče uticaja kamatne stope na investiranje Kejnz ističe:

> "razaranje poticaja investiranju prouzročeno pretjeranom sklonosti likvidnosti isticalo se u antici i srednjem vijeku kao zlo i glavna prepreka rastu bogatstva. To je i prirodno jer izvjesni rizici i opasnosti gospodarskog života smanjuju graničnu efikasnost kapitala, dok drugi služe povećanju sklonosti likvidnosti. Stoga je u svijetu gdje nema sigurnosti skoro nezaobilazno da kamatna stopa naraste tako visoko da onemogući primjereni poticaj investiranju, ukoliko se ne ograniči svim raspoloživim sredstvima kojima društvo raspolaže."[32]

Kejnz, u stvari, veći značaj pridaje uticaju visine tekućeg dohotka nego kamatne stope na nivo štednje stanovništva. "Ostaje, prema tome, značajan obrnut odnos između potrošnje i

kamata. Ta ovisnost sklonosti štednje iz tekućeg dohotka o (dugoročnoj) kamatnoj stopi bio je analitički, ako ne i osnovni, razlog što je Kejnz čitavog života vjerovao da niske kamatne stope efikasno potiču ekonomsku aktivnost."[33]

Kritičari Islamskog ekonomskog pristupa isticali su i "negativan efekat *zekata* koji se, u vidu poreza, plaća na štednju". Islamski teoretičari, s druge strane, ističu pozitivne efekte Islamskog koncepta vrijednosti na ukupnu štednju stanovništva. U tom kontekstu navode sljedeće faktore :

- umjerenost kao karakteristiku Islamskog sistema življenja; *«I jedite i pijte samo ne pretjerujte. On ne voli one koji pretjeruju»* (7:31); *"A robovi Milostivog su ... i oni koji, kad udjeljuju, ne rasipaju i ne škrtare, već se u tome drže sredine"* (25:63,67),
- potrošačku korpu muslimana koja je manja od potrošačke korpe zapadnog čovjeka; *«On vam jedino zabranjuje: strv i krv i svinjsko meso, i ono što je zaklano u nečije drugo ime, a ne u Allahovo..»* (2:173), (5:3); *"Šejtan želi da pomoću vina i kocke unese među vas neprijateljstvo i mržnju..."* (5:91)[34],
- odvraćanje čovjeka od trošenja koje bi ga moglo odvesti u siromaštvo; *«Ne drži ruku svoju stisnutu, a ni posve otvorenu – da ne bi prekor zaslužio i bez ičega ostao»* (17:29).,
- zahtjev za racionalnim trošenjem, odnosno korištenjem raspoloživih resursa; *"... jedite plodove njihove kad plod dadu, i podajte na dan žetve i berbe ono na što drugi pravo imaju, i ne rasipajte, jer On ne voli rasipnike»* (6:141) i
- pozitivan efekat *zekata* na štednju; jer obzirom da *Zekat* predstavlja umanjenje dijela štednje, ljudi će nastojati da više uštede kako bi "bezbolnije" izmirili tu svoju obavezu.

Ovaj posljednji faktor, predmetom je posebnih rasprava. Jedan od vodećih teoretičara Islamske ekonomije Fahim Khan, u jednoj od svojih studija, pojašnjava zbog čega *zekat* djeluje stimulativno i na investicije. Islamski ekonomski sistema nameće *zekat* kao svojevrstan porez na štednju po stopi od 2,5% godišnje koji prijeti da je na kraju u potpunosti "istopiti". Ovakva prijetnja stimulisaće vlasnike štednje da je investiraju uz godišnju dobit koja će biti najmanje na nivou stope *zekata*. Prema tome, zaključuje autor,

muslimanu se dozvoljava štednja, a glavni dio svojih ušteda on će morati da investira, da bi zaradio bar prinos kojim će spriječiti iscrpljivanje svoje štednje usljed plaćanja *zekata*. [35]

Kao što ćemo vidjeti u nastavku, Islamske banke svojim klijentima nude mogućnost nenamjenske ili namjenske štednje, odnosno investiranja sredstava. Kao rezultat takvog procesa deponent je u prilici da učestvuje u raspodjeli profita kojeg banka ostvaruje na osnovu ukupnog investicionog portfolia ili srazmjerno učešće u konkretnom projektu. Naravno, sve ovo pod uslovom da je banka ostvarila profit, u suprotnom, klijent će srazmjerno učestvovati u pokriću gubitka kojeg banka ostvari u realizaciji projekata. Islamska banka, po svojoj prirodi, deponentima ne može garantovati da će i koliko profita primiti nakon određenog vremena. Nekada će taj prinos biti iznad prosječne kamatne stope koju isplaćuju konvencionalne banke, dok će drugi put biti ispod tog prosjeka ili profita uopće neće biti. Prema tome, štediše Islamskih banaka mogu biti motivisane očekivanim profitom. Međutim, sa Islamskog aspekta, veći motiv za njih će biti uvjerenje da svojim finansijskim poslovanjem, kroz pomoći onima koji imaju potrebu za korištenjem njihovih sredstava, čine dobro djelo za koje će biti nagrađeni na ovom i budućem svijetu. Odsustvo kamate stimulisaće investitore da koriste takve kredite, što može predstavljati podsticaj ukupnom ekonomskom razvoju.

Sredstva privatnih kompanija, takođe, predstavljaju značajan izvor finansiranja. Ona se kao depoziti mogu pojaviti u pasivi Islamskih banaka na dva načina: a) kratkoročni (po viđenju ili à vista), ili b) dugoročni namjenski ili nenamjenski investicioni depoziti. Od snage nacionalne privrede, povjerenja u finansijski i bankarski sistem, njihovoj sklonosti štednji, te očekivane stope profita - zavisiće i nivo ovih depozita u bilansima Islamskih banaka.

Koliki je nivo štednje u Muslimanskim zemljama? Ukoliko se posmatraju podaci o kretanju stope nacionalne štednje u odnosu na GDP zemalja članica IDB može se zapaziti da je štednja stanovništva zabilježila rast sa 18,7% u 1998. na 22,9% u 2000. godini. Sličan trend rasta nacionalne štednje iskazala je i LDMCs grupa zemalja članica IDB (14,2% u 1998. i 15,8% u 2000. godini). Ipak, navedene stope u oba slučaja zaostajale su za stopama ostvarenim kod svih zemalja u razvoju. Stope rasta nacionalne štednje zemalja u razvoju u 2000. godini bile su za 3,4 procentna poena veće od prosjeka zemalja članica IDB ili za čak 10,5 procentnih poena više od stopa zemalja iz grupe LDMCs. Slične tendencije imale su i stope ukupnih investicija.[36] Obzirom na aktuelnu krizu razvoja svjetske privrede, može

se očekivati da će pokazatelji nacionalne štednje stanovništva i investicija u 2001. i 2002. godini biti nepovoljniji od prezentiranih. Navedeni loši rezultati ostarenog nivoa štednje u Muslimanskim zemljama ne mogu se pripisati prezentiranom Islamskom pristupu, već, prije svega, njihovoj lošoj ukupnoj ekonomskoj situaciji. Ne treba zaboraviti da u poslovnoj i bankarskoj praksi Muslimanskih zemalja dominira konvencionalni pristup.

Pored štednje, u Islamu postoje i strogo propisana, obavezna davanja od kojih je najznačajniji *zekat*, te preporučena ili dobrovoljna, kao što su dobrovoljni prilozi, donacije i *sadaka*.

3.3.2. Zekat

Javni sektor u Islamskom sistemu ima nekoliko značajnih funkcija. Osnovna je da se obezbijedi blagostanje ljudi što predstavlja i osnovni cilj ekonomskog razvoja u Islamu. Islamska država i njen vladar ima osnovnu dužnost i obavezu da svojim stanovnicima osigura najmanje minimalne uslove života što podrazumijeva iskorjenjivanje siromaštva i zadovoljavanje osnovnih ljutskih potreba. Pored toga, kao i svaka država, ona mora obezbijediti sredstva za podizanje nivoa općeg ljutskog blagostanja. To se, uglavnom odnosi na razvoj infrastrukture i ljutskih resursa (obrazovanje i zdravstvo), te finansiranje odbrane, unutrašnjeg reda, vladavine zakona i državne administracije. Da bi mogla ispuniti svoju obavezu Islamska država mora osigurati odgovarajuće prihode.

Zekat predstavlja prvi i najpoznatiji prihod javnog sektora u Islamskom sistemu. Ima naglašenu duhovnu (religioznu) i socijalnu funkciju[37]. Duhovnu, kojom vjernici "čiste" imetke svoje, a socijalnu u smanjivanju jaza između bogatih i siromašnih. Cilj mu je iskorjenjivanje siromaštva i zadovoljavanje osnovnih ljutskih potreba. U ranim Islamskim državama, u vrijeme vladavine Božijeg poslanika (s.a.v.s.) i četvorice pravovjernih *halifa* i njihovih sljedbenika, *zekat* je predstavljao glavni javni prihod. Iako kasnije gubi taj značaj, ipak, *zekat* i danas predstavlja jedan od elemenata fiskalnog sistema mnogih Muslimanskih država.

Zekat u osnovi predstavlja porez na imovinu (bogatstvo) koje je svaki imućan stanovnik države-musliman obavezan plaćati. Bogati koji pomažu sirotinju, praktično pomažu sebi jer će o svom bogatstvu biti pitani na Sudnjem danu. Oni time snaže svoju vjeru (*iman*) i

izvršavaju Božiju zapovjed. Obaveza plaćanja *zekata* strogo je propisana. *"Molitvu obavljajte i zekat dajite..."* (2:43); *"A vi molitvu obavljajte i zekat dajite i Poslaniku poslušni budite da bi vam se ukazala milost.* (24:56). I u mnogim drugim *ajetima* Kur'ana uz obavezu obavljanja molitve navodi se obaveza davanja *zekata*, (npr. 9:18; 9:71; 9:5; 22:41;) ili *"I molitvu obavljajte i zekat dajite, a za dobro koje za sebe pripremite naćićete nagradu kod Allaha, jer Allah dobro vidi ono što radite"* (2:110); *"Uzmi od dobara njihovih zekat, da ih njime očistiš i blagoslovljenim ih učiniš.."* (9:103); *"a u imecima njihovim bio je udio i za onoga koji prosi i za onoga koji ne prosi"* (51:19) . Šta više, *zekat* predstavlja jedan od pet stubova Islama[38].

Način obračuna, prikupljanja i raspodjele zekata definisan je Božijom dž.š. Objavom, što je u mnogome olakšalo njegovu kasniju praktičnu primjenu. Ipak, još uvijek nije pronađen i primjenjen efikasan mehanizam njegovog prikupljanja[39]. Da bi pravilno razumjeli institut *zekata* značajno je razumijevanje moralnih sklonosti potrošnji. Sa aspekta Islamske ekonomske teorije realan prihod bogatih ne raste samo u cilju njihove lične potrošnje, već i u korist potrošnje njihovih siromašnih susjeda.

Zekat se prikuplja po stopi od 2,5% od vrijednosti materijalnih dobara i bogatstva,[40] po stopi od 10-20% od poljoprivrede i po različitoj stopi od stoke kojom čovjek raspolaže. Obavezu plaćanja *zekata* imaju oni koji dostignu *nisab* kao minimalni nivo bogatstva, te kada su ispunjeni drugi propisani uslovi. Nisab za materijalna dobra je vrijednost 85 grama zlata ili 596 grama srebra[41], u poljoprivredi *nisab* iznosi 1000 kilograma proizvoda, dok je za stoku različit u zavisnosti od vrste životinja. Obveznici plaćanja *zekata* su oni koji godinu završe sa *nisabom*, a u poljoprivredi nakon svake žetve u kojoj je dobiven iznos *nisaba*. Pravilo je da se *zekat* plaća na produktivnu imovinu bez razlike da li se koristi ili ne, kao i da stopa *zekata* varira u zavisnosti od uloženog rada u proizvodnji roba. Što je uloženo više rada – stopa je niža. Obrazac savremenog načina obračna *zekata* dajemo u Prilogu 3.2.

Upravljanje aktivnostima prikupljanja i raspodjele *zekata* različito je organizovano u pojedinim Muslimanskim zemljama[42]. U Pakistanu, na primjer, postoji zakon koji precizno propisuje način njegovog administriranja, ali ne i čvrstu obavezu i organizaciju prikupljanja. Plaćanje *zekata* predstavlja obavezu za sve osim za ne-muslimane i ne-

Pakistance, vladu i njene institucije, odnosno agencije. Utisak je da se u ovom slučaju radi o organizovanom sistemu sa velikim brojem kako plaćenih službenika, tako i volontera.

U Saudijekoj Arabiji postoji precizna zakonska obaveza plaćanja *zekata* koja se, u početku odnosila na sve Saudijce (djeca i odrasli), a kasnije i na stanovnike porijeklom iz Bahreina, Kuvajta i Katara. Obveznici plaćanja *zekata* su fizička i pravna lica. Plaća se na imovinu, prinose koji se ostvaruju od te imovine, na kapital kompanija, profit i zaradu, dobit koja se ostvaruje od uvoza, odnosno sve prihode koje fizička i pravna lica ostvaruju od komercijalnih, industrijskih ili proizvodnih aktivnosti. Obveznici plaćanja *zekata* su i sve vrste finansijskih kompanija. Na primjer, *zekat* se ne plaća na imovinu (nekretnine, oprema, kuće, hoteli i automobili) koju vlasnici nemaju namjeru prodavati. Obveznici *zekata* dostavljaju godišnju prijavu za njegovo plaćanje. Oni koji to propuste učiniti rizikuju da ovlaštena lica samostalno izvrše procjenu njihove imovine i odrede visinu obaveze plaćanja. Interesantno je da uvoznici predstavljaju obveznike plaćanja *zekata* čije su stope različite u zavisnosti od vrste robe koja se uvozi (životinje, voće i povrće, hrana i sl.). Institucija koja se brine o prikupljanju i distribuciji *zekata (Directorate General of Zakat & Income Tax)* organizaciono je smjestena u okviru Ministarstva finansija[43].

U Kuvajtu, *zekat* se plaća na «dobrovoljnoj» osnovi. Ovo pitanje je uređeno zakonom, a institucija koja se o tome brine (*zakah House)* predstavlja autonomnu vladinu organizaciju u okviru ministarstva vakufa. Obzirom na relativno mali broj korisnika kojima je potrebna pomoć (tek oko 1% stanovništva), te s druge strane bogate «obveznike» ova institucija ima sve uslove za realizaciju svojih brojnih aktivnosti.

U Jordanu je prikupljanje *zekata*, takođe, organizovano na «dobrovoljnoj» osnovi. *Zekat-direktorat* funkcioniše u okviru ministarstva vakufa i svoju aktivnost realizuje posredstvom 43 volonterska *zekat-komiteta* koji svojom mrežom pokrivaju sve dijelove zemlje.

U Egiptu ne postoji zakon koji reguliše ovu oblast. *Zekat* udruženja se mogu formirati na volonterskoj osnovi u školama, džamijama, fabrikama, selima, kvartovima i sl. Ipak, najznačajnija aktivnost realizuje se posredstvom nekoliko komercijalnih banaka. One formiraju nezavisne *zekat-fondove* koje realizuju svoje aktivnosti (od pomoći sirotinji, siromašnim studentima, bolnicama i zdravstvenim ustanovama, do podrške izgradnji džamija i organizaciji kurseva učenja stranih jezika).

Prihod od *zekata* će neposredno zavisiti od povjerenja vjernika u poštenje i mudrost organa koji ga prikupljaju. U Muslimanskim zemljama su to državni organi u formi različitih komiteta, fondova, agencija ili ureda, često u okviru ministarstva finansija, vjere ili vakufa[44]. Oni su odvojeni od državne blagajne i evidencija *zekata* vodi se na posebnim računima. Jasno definisani kriteriji izbora korisnika, njegova namjena, transparentnost trošenja, organizovanost prikupljanja, te razvoj svijesti o obaveznosti «čišćenja svog imetka» neposredno doprinose jačanju povjerenja stanovništva u institucije *zekata* i povećavaju efikasnost njegovog prikupljanja. Prihodi od *zekata* vode se na posebnim računima (pa i u okviru državnog budžeta) kako u cilju osiguranja njihove raspodjele za namjene koje su šerijatom propisane, tako i zbog zaštite od prekomjernih troškova njegovog administriranja.

Korisnici sredstava *zekata* u Kur'anu su eksplicitno navedeni što otklanja eventualne nedoumice po ovom pitanju. *«Zekat pripada samo siromasima i nevoljnicima, i onima koji ga sakupljaju, i onima čija srca treba pridobiti, i za otkup iz ropstva, i prezaduženima, i u svrhe na Allahovu putu, i putniku namjerniku. Allah je odredio tako! – A Allah sve zna i mudar je»* (9:60). Prema navedenom, sredstva *zekata* mogu biti dodijeljena samo za osam kategorija korisnika:

1. siromasima *(fukara)* – čija je vrijednost imovine ispod vrijednosti određene *nisabom*. To čini grupu stvarne sirotinje kojoj je neophodna tuđa pomoć i koja usljed fizičkih i psihičkih nedostataka, bolesti, starosti i slično nije sposobna da se samostalno izdržava. U ovu grupu se mogu svrstati i osobe koje su ostale bez roditelja ili staratelja ali su nesposobne da same zarađuju, one koje su ostale bez posla ili su kao izbjeglice raseljene ili protjerane,
2. ugroženima *(mesakin)* – ovu grupu takođe čini sirotinja, kao i u prvoj grupi, s tom razlikom što oni svoju socijalnu situaciju javno ne manifestuju. Pripadnici ove grupe ne prose,
3. službenicima koji su angažovani na poslovima prikupljanja, upravljanja, čuvanja, raspodjele, distribucije i vođenja računovodstva *zekata (amilin)* – imaju pravo na odgovarajuću naknadu za rad na navedenim poslovima. Naknada se isplaćuje iz sredstava *zekata*, s tim da se vodi računa da ti troškovi budu što manji,

4. onima čija srca treba izmiriti *(mu'ellefetu-l-kulub)* – u stara vremena ovo se posebno odnosilo na one koji su prihvatali Islam, ali su zbog toga bivali protjerani ili obespravljeni, ostajali bi bez svoje imovine i uslova za život. Takva pomoć bi jačala njihovu vjeru *(iman)* i pomagala im da prežive. U našim savremenim uslovima ovo bi se moglo primjeniti na pomoć izbjeglicama koje se vraćaju na svoja ognjišta. Pomoć bi se mogla davati kako muslimanima, tako i ne-muslimanima, posebno u etnički mješanim sredinama. To bi moglo doprinijeti jačanju njihovog međusobnog povjerenja i tolerancije,

5. robovima i zarobljenicima *(al-rikab)* – u cilju njihovog oslobađanja. Svojevremeno se koristilo za otkup iz robstva plaćanjem određene sume novca ili za oslobađanje iz zarobljeništva,

6. dužnicima ili prezaduženima *(al-garimin)* – korisnici iz ove kategorije su osobe koje su u dugovima i koje te dugove ne mogu vratiti, odnosno koje bi vraćanjem dugova mogle ostati bez imovine koja bi bila manja od *nisaba.* U ovom slučaju se ne bi cijenilo da li se radi o osobama koje su trenutno siromašne, pod uslovom da nisu zapale u dugove na osnovu poroka ili ilegalnih aktivnosti,

7. onima koji su na Allahovom putu *(fi-sebilil-Allah)* – ranije se koristilo za pokriće troškova opremanja ili izdržavanja vojske. Ovaj pojam se različito i fleksibilno tumači. Ovoj grupi korisnika pripadaju učenici i studenti koji nemaju sredstava za školovanje, koji izučavanju Islam, bave se pisanjem i publikovanjem literature u cilju promocije Islama, kao i putnici na *hadž*,

8. putnicima namjernicima *(ibnu-s-l-sebil)* – koji putuju iz grada u grad, bez razlike na njihovo imovno stanje, jer se smatra da putovanja predstavljaju vanredan i veliki trošak.

Ipak, konkretna raspodjela sredstava *zekata* različita je u različitim Muslimanskim zemljama. Na primjer, u Pakistanu je u 2000-01. godini u *Fond zekata* prikupljeno oko 5 milijardi pakistanskih rijala[45] (Rps.). Oko dva miliona korisnika primila su pomoć iz Fonda. Sredstva su usmjerena sljedećim grupama korisnika :

- mjesečna pomoć u izdržavanju sirotinje (66,7%),
- pomoć u vidu stipendija siromašnim studentima (17,9%),

- urgentna pomoć u slučajevima prirodnih nesreća (5,9%),
- plaćanje zdravstvenih i hiruških usluga sirotinje (4,1%),
- jednokratna pomoć sirotinji (2,7%) i
- jednokratna pomoć siromašnim djevojkama prilikom udaje (2,7%)[46].

Sa aspekta razvoja postavlja se pitanje koliki je značaj *zekata* kao izvora finansiranja. Analize potencijalnih prihoda od *zekata* ukazuju na to da on može biti značajan izvor prihoda u javnom sektoru. Tako su potencijalni prihodi od *zekata* u Sudanu (1982. godine) procijenjeni na 3-4% GDP, a u Siriji (1971. godine) na oko 3% GDP.[47] S druge strane postoje i studije koje ukazuju na prilično skromne rezultate njegovom prikupljanju u pojedinim zemljama. Na primjer, 1985. godine prikupljeni *zekat* u Egiptu i Jordanu predstavljao je tek 0,02% vrijednosti ostvarenog GDP, u Kuvajtu 0,08 ili Pakistanu 0,3%. Iste procjene ukazuju da potencijal *zekata* u Pakistanu dostiže 1,6%, a u Egiptu 2% vrijednosti ostvarenog GDP.[48] Naše analize ukazuju da je u 2000. godini u Pakistanu prikupljeni *zekat* predstavljao tek 0,03% GDP. U toj godini GDP Pakistana iznosio je 282,0 milijardi USD, dok je po osnovu *zekata* prikupljeno tek 83,5 miliona USD. Prema dostupnim podacima za Saudijsku Arabiju u periodu od 1961-77. godine, prihod od *zekata* porastao je sa 3,5 na 34,5 miliona saudijskih rijala (SR). Ipak, posmatrano u odnosu prema GDP, zabilježen je pad sa 0,04% (u periodu 1966-70.), na 0,03% (1970-73.), odnosno na 0,01% u periodu 1973-77. godine.[49] Treba navesti da se u ovom slučaju radi o zvaničnim podacima institucionalno prikupljenog *zekata* i pri tome ne treba zaboraviti da značajan dio stanovništva koristi sopstvene, a ne vladine ili bankarske kanale njegove distribuciji.

Struktura izvora potencijalnih prihoda od *zekata* različita je u različitim zemljama i neposredno zavisi od ekonomske strukture zemlje i finansijske snage njenih stanovnika. Tako npr. u Siriji procijenjeni potencijalni prihodi od zekata potiču od poljoprivrednih aktivnosti (16%), a ostatak (84%) potiče od ne-poljoprivrednih aktivnosti i to: 27% od trgovačkih, 10% od domaće novčane štednje, 36% od industrijskih aktivnosti i 11% od prihoda po osnovu rada. U Sudanu je situacija drugačija. Oko 62% potencijalnog *zekata* potiče od poljoprivrednih aktivnosti, dok ostatak: 4% od trgovine, 9% od domaće novčane štednje, 25% od novčane štednje njegovih rezidenata u inostranstvu[50].

Savremene rasprave o primjeni modela *zekata* mogle bi se usmjeriti ka analizi njegove djelotvornosti. Da li je njegova osnovna funkcija da privremeno ublaži patnje siromašnih,

jednokratno i privremeno ublaži njihov težak socijalni položaj ili da se sredstva *zekata* iskoriste za osposobljavanje siromašnih za samostalno privređivanje, odnosno samoizdržavanje?[51] Ukoliko posmatramo sa čisto socijalnog aspekta onda je funkcija *zekata* zadovoljena i u jednom i u drugom slučaju podjednako. Međutim, socijalno-razvojni aspekt će preferirati primjenu drugog koncepta. Izbalansiranost oba pristupa u zavisnosti od stanja socijalne potrebe siromašnog stanovništva svake pojedine zemlje, te raspoloživih sredstava za navedene namjene moglo bi predstavljati prihvatljivo rješenje. Prihvatanje takvog koncepta značilo bi i revidiranje dosadašnjeg pristupa jednokratnog i privremenog ublažavanja problema siromaštva. Dalje, postavilo bi se pitanje ko bi bili korisnici navedenih sredstava? Oni bi se morali tražiti u nekoj od gore navedenih grupa korisnika sredstava *zekata*. Finansiranje drugih (potencijalnih malih poduzetnika) bilo bi u suprotnosti samoj prirodi *zekata* i onome što je propisano[52].

Ekonomski i socijalni efekti *zekata*, ipak, mogu biti značajna podrška u realizaciji programa borbe protiv siromaštva u Muslimanskim zemljama. Već smo naveli da značajan broj stanovništva Muslimanskih zemalja živi na rubu ili ispod granice siromaštva. U takvim uslovima stanovništvo nije u mogućnosti zadovoljiti ni osnovne ljutske potrebe (dovoljno hrane i vode za piće), a da se ne govori o zdravstvenoj zaštiti i obrazovanju. Siromaštvo je, u pravilu veće kod seoskog nego kod urbanog stanovništva, kao i kod domaćinstava kod kojih «glava» porodice čine nekvalifikovani poljoprivredni radnici. Navedenim socijalnim kategorijama primljena sredstva *zekata* svakako da mogu biti jako dragocjena.

Na kraju treba istaći da je stvarna uloga *zekata* u rješavanju socijalnih problema u Muslimanskim zemljama još uvijek prilično ograničena[53]. Ukoliko se uzme primjer Pakistana kao zemlje čije iskustvo "pokazuje ohrabrujuće rezultate u mobiliziranju resursa u javnom sektoru radi iskorjenjivanja siromaštva i zadovoljavanju osnovnih potreba ugroženog sloja stanovništva"[54] može se vidjeti da su sredstva *zekata* apsolutno nedovoljna za postizanje značajnijih rezultata u iskorjenjivanju siromaštva. Pakistan je jula 2001. godine imao 144,6 miliona stanovnika, od kojih je preko 48,2 miliona živilo ispod granice siromaštva. Ukoliko je iste godine davanjima iz *Fonda zekata* bilo obuhvaćeno oko 2 miliona korisnika, to znači da je tek 4% ugroženih primilo neki od vidova pomoći, što je apsolutno nizak procenat. Dalje, ostaje nejasno na koji način i iz kojih izvora «*zekata*» finansirati skupu opremu kao što su «traktori i žetalice» ili transportna sredstva, skladišta i

hladnjače, a pogotovo «otvaranje proizvodnih preduzeća u industriji roba široke potrošnje čiji vlasnici bi bili kvalifikovani primaoci *zekata*»[55] kada je jasno da su prikupljena sredstva *zekata* više nego skromna i nedovoljna za iole značajno pokriće osnovnih životnih potreba socijalno najugroženijih kategorija stanovništva. U tom smislu ulogu *zekata* ne treba precjenjivati. Treba ga realno posmatrati i prihvatati kao dopunski izvor finansiranja koji tek u kombinaciji sa drugim mjerama može doprinijeti ublažavanju socijalnih problema nerazvijenih Muslimanskih zemalja.

Muslimanske države primjenjuju i druge instrumente kojima obezbjeđuju punjenje državnog budžeta. Kao najznačajniji pojavljuju se porezi.

3.3.3. Porezi

U vrijeme nastanka prve Islamske države *zekat* je praktično bio najznačajniji prihod državne blagajne. Pored njega, postojali su i drugi prihodi[56] koji se u današnjim uslovima ne primjenjuju ili je njihova primjena ograničena. Kao što smo ranije zaključili *zekat* je apsolutno nedovoljan da pokrije osnovne državne rashode. Takođe i njegova namjena je strogo propisana, tako da se ne može koristiti za finansiranje državnog budžeta. Ovim je pitanje načina finansiranja državnih rashoda dugo ostalo otvoreno i predmetom rasprava teoretičara Islamskog prava i ekonomije. Osnova teoretske rasprave ogledala se u stavovima pojedinih Islamskih pravnika da Kur'an ne dozvoljava druge "namete" osim *zekata*, dok su drugi zastupali suprotno mišljenje[57]. Iako još uvijek ima pravnika koji dovode u pitanje pravo Muslimanske države da ubire porez, ipak, smatramo da preovladava stav po kojem je ubiranje različitih vrsta poreza i carina u Islamu dozvoljeno. Danas porezi igraju važnu ulogu u Muslimanskim zemljama bez razlike da li su one bogate ili siromašne. Poreskom politikom one mogu uticati na:

- reduciranje nepotrebne potrošnje,
- realokaciju investicionih resursa prema djelatnostima u kojima se mogu ostvariti veći razvojni efekti,
- promjenu ekonomskog okruženja u cilju stimulisanja štednje, razvoja tržišta, racionalnijeg korištenja resursa i podrške stvaranju privatnog kapitala,
- obezbjeđenje izvora za finansiranje državnih projekata,
- stabilizaciju ekonomske situacije i reduciranje agregatne tražnje i
- smanjenje socijalnih nejednakosti.[58]

Profesor Chapra[59] posebno naglašava potrebu da poreski sistem bude pravedan. A pravedan je ukoliko zadovoljava sljedeća tri kriterija :

- ako se porezi uvode radi finansiranja onoga što se smatra apsolutno potrebnim u interesu realizacije *maqasida*[60],
- ako teret poreza nije prevelik s obzirom na mogućnosti ljudi koji ga snose i ako je pravično raspodjeljen između onih koji mogu da ga plaćaju i
- ako se prihodi od poreza troše savjesno za svrhe zbog kojih se i prikupljaju.

Ukoliko nisu ispunjeni navedeni uslovi onda porezi mogu imati negativan uticaj na ekonomski razvoj.

Na potrebu pravednosti kod određivanja i prikupljanja poreza, te trošenja poreskih prihoda ukazuje i Ibn Hazm[61] (994-1064) – jedan od klasičnih teoretičara Islamske ekonomije. Prema njemu, prije razmatranja bilo čega drugog, moraju se uzeti u obzir interesi ljudi, kako pri planiranju prinudnog nametanja poreza, tako i pri njegovom prikupljanju. Pored toga, moraju se sprečavati nasilnost i zloupotreba u prikupljanju poreza.

Drugi poznati teoretičar Islamske ekonomije Ibn Taimiyyah[62] (1263-1328) takođe je bio veliki pobornik plaćanja poreza, pa čak i u slučajevima kada su oni nepravedni. U svojim opservacijama o porezu on upućuje iste prijekore kako vlastima – "jer često zahtjevaju ono što nije opravdano, tako i podanicima – jer odbijaju ono što je obavezno". Zagovornici poreza u Muslimanskim društvima takođe su bili i drugi klasični teoretičari Islamske ekonomije kao Imam Malik i al-Kattani.[63]

Danas se sve češće postavlja pitanje efekata prikupljanja poreza u nerazvijenim Muslimanskim zemljama. Kod njih je poreska osnovica jako skromna, dok su utaje i korupcija prilično raširene. Uticajni i moćni pojedinci u prilici su da za sebe obezbijede različite poreske olakšice, pa i potpuno oslobađanje od obaveze plaćanja poreza. U takvim uslovima sistem direktnih poreza (na dohodak, bogatstvo i svojinu) ostaje neefikasan. S druge strane, sistem indirektnog oporezivanja (carine, porezi na potrošnju, porezi na prodaju) najviše pogađa siromašne, što je u suprotnosti sa Islamskim sistemom vrijednosti. Tek kombinacija navedena dva modela sa oporezivanjem dohotka na progresivnoj osnovi, mogla bi dati željene rezultate. Slična je situacija i sa carinama koje su uglavnom uvozne. Međutim, usljed općeg niskog životnog standarda stanovništva, slaba je i potražnja za

uvoznim proizvodima. Carine na opremu guše investicije, dok carine na repromaterijal poskupljuju i čine nekonkurentnom domaću proizvodnju.

U posebno teškoj situaciji su izrazito nerazvijene Muslimanske zemlje u kojima su poreski i carinski sistemi i politike slabo ili potpuno nerazvijeni. Većina stanovništva bavi se poljoprivredom, svoje proizvode koristi za ličnu potrošnju ili ih plasira na lokalnom tržištu. Kod njih je obim novčane razmjene prilično nizak. U takvim uslovima neprikladnim se čini i naplata poreza na zemljište, a da se ne govori o drugim i savremenim oblicima oporezivanja.

3.3.4. Ostali izvori

Dio sredstava za potrebe državnog budžeta Muslimanske države obezbjeđuju i po osnovu naknada od koncesija pri eksploataciji prirodnih resursa. Obzirom da su prirodni resursi na Zemlji raspoređeni Božijom dž.š. voljom za dobrobit svih stanovnika, važno je da prihodi koji se po tom osnovu ostvaruju pripadnu njima, a ne uskom krugu pojedinaca. Ipak, broj država koje na taj način mogu finansirati svoje rashode srazmjerno je mali u odnosu na broj onih koje te pogodnosti nemaju. Prihodi od rada državnih preduzeća (posebno u segmentima industrije i komunikacija) takođe se koriste za finansiranje državnih rashoda. Unutrašnji javni zajmovi, u uslovima stabilnosti domaćeg finansijskog sistema, dostignutog nivoa standarda stanovništva i razvijenosti privrede, mogu biti koristan izvor finansiranja.

Ostali privremeni izvori finansiranja kao što su donacije i dobrovoljni prilozi nemaju većeg značaja za razvoj. U ovu grupu možemo svrstati i *sadakatu-l-fitr* – jednokratna pomoć kojom se nastoji siromašnim pomoći da obilježe blagdan ramazanskog Bajrama, zadužbine u vidu *vakufa* ili prihode od imovine bez nasljednika.

3.4. Eksterni izvori finansiranja

Interni izvori, kod nerazvijenih zemalja, nisu dovoljni za finansiranje razvoja. U tom slučaju one koriste eksterne (strane ili vanjske) izvore. Oni se pojavljuju u nekoliko osnovnih oblika kao: (1) inostrana pomoć i podrška u vidu različitih oblika kredita i donacija, te (2) direktna i indirektna strana ulaganja. Svaki od navedenih oblika sa sobom nosi rizik političkog i ekonomskog uslovljavanja i uticaja na što su Muslimanske zemlje posebno osjetljive. U nastavku, ćemo, ukratko, pojasniti navedene oblike finansiranja.

3.4.1. Inostrana pomoć i podrška

Realizuje se u formi gotovine, robe i svim vrstama tehničko-razvojnih projekata. Usmjerena je od strane nacionalnih vlada, njenih organa, korporacija, centralnih banaka ili privatnih sektorskih agencija i udruženja, te privatnih kreditora neposredno ili posredstvom međunarodnih finansijskih ili razvojnih institucija i banaka ka vladama, njenim institucijama, centralnim, komercijalnim i razvojnim bankama, privatnim i javnim kompanijama i drugim korisnicima u zemlji primaocu. Koristi se za popunjavanje jaza između domaće štednje (privatne i javne), te zarade koja se ostvari iz procesa međunarodne razmjene i planiranog nivoa investicija za ostvarenje razvojnih ciljeva. U osnovi predstavlja korištenje inostrane akumulacije kao dodatka domaćoj raspoloživoj štednji koja se realizuje posredstvom inostranih tokova kapitala. Potreba za eksternim izvorima finansiranja rasla je sa pogoršanjem odnosa međunarodne razmjene na štetu nerazvijenih zemalja. One uglavnom izvoze poljoprivredne proizvode, sirovine i polu-proizvode čije cijene na svjetskom tržištu imaju dugoročnu tendenciju pada. S druge strane, podaci ukazuju da obim inostrane pomoći i podrške koju razvijene zemlje usmjeravaju prema nerazvijenim, posljednjih desetak godina, kontinuirano opada. Poredeći stanje u segmentu međunarodnog finansiranja nerazvijenih ili zemalja u razvoju ono se u posljednjih pola vijeka gotovo da nije bitnije mijenjalo. Promjene se mogu zapaziti samo u segmentu korištenja novih instrumenata i mehanizama, dok su efekti na razvoj i njegovu dinamiku ostali, u osnovi, neizmijenjeni.

3.4.2. Inostrana pomoć

Iako sam termin "inostrana pomoć" stvara utisak da se tu radi o nekoj humanitarnoj pomoći i donaciji bez troškova i obaveze vraćanja za primaoca, ipak, u stvarnosti to nije tako. Nekada su se svi međunarodni finansijski transferi koji su bili usmjeravani prema

zemljama u razvoju tretirali kao "pomoći" jer se smatralo da ona, na različite načine, pomaže zemlji koja ih prima da potroši više od svojih stvarnih mogućnosti. Tek kasnije je došlo do razdvajanja komercijalnih finansijskih i trgovačkih aranžmana od "drugih vrsta pomoći". Rasprava o ovom pitanju vodila se u Komitetu za pomoć u razvoju (DAC-*Development Assistance Committee*) koji je početkom šezdesetih godina osnovan pri OECD-u. Tada je dogovoreno da se kao "pomoć" mogu smatrati samo javni, odnosno državni finansijski transferi koji faktički predstavljaju budžetske dotacije i koji imaju više od 25% dotacijskog ekvivalenta u klauzulama o vraćanju sredstava.[64] Prema definiciji Svjetske banke neto zvanična pomoć za razvoj (*Net official development assistance*) predstavlja stvarni međunarodni transfer finansijskih sredstava, roba ili usluga koji se tretira kao trošak za donatora, umanjen za povrat glavnice zajmova u toku istog perioda.[65]

Inostranu pomoć transferišu zemlje "donatori" u vidu :

- *pomoći u realizaciji projekata* koja se koristi za pokriće troškova opreme kod različitih projekata,
- *pomoći u robi* kao uvoz sirovina i repro-materijala ili gotovih roba za zadovoljenje esencijalnih potreba stanovništva, odnosno roba čijom prodajom se mogu ostvariti prihodi koji se mogu upotrijebiti za druge namjene.
- *tehničke pomoć* koja obuhvata ekspertske, savjetodavne usluge, obuku i usavršavanje u inostranstvu, obezbjeđenje opreme za edukaciju i tehničko usavršavanje,
- *drugih vidova pomoći* kod hitne dopreme humanitarne pomoći u vidu roba i usluga u izvanrednim situacijama uzrokovanim prirodnim i drugim katastrofama (zemljotresi, suše, ratovi, epidemije i sl.), te različitih vrsta novčane pomoći od prijateljskih zemalja u cilju realizacije razvojnih programa, programa obnove i rekonstrukcije, te za druge namjene. Tek ovaj posljednji oblik može se smatrati humanitarnom pomoći koja u sebi ne sadrži obavezu vraćanja.

Postoje podijeljena mišljenja o efektima inostrane pomoći na ekonomski razvoj zemalja primalaca. Nema sumnje da su oni značajni i da ih ne treba podcjenjivati, ali je isto tako jasno da su realni efekti znatno ispod potrebnih, očekivanih ili nominalno iskazanih. Dobar dio inostrane pomoći troši se u zemljama donatora kao podrška njihovim "odabranim"

kompanijama ili je opterećen visokim troškovima implementacije u zemljama primaocima. Kao ilustracija može poslužiti i domaći primjer. Zaključci do kojih se došlo u studijama ocjene efekata inostrane pomoći u svim aspektima održavanja mira, te obnove i rekonstrukcije Bosne i Hercegovine, ukazuju da oni nisu bili adekvatni uloženim sredstvima. Troškovi međunarodne zajednice bili su enormno visoki, a efekti na razvoj Bosne i Hercegovine, u odnosu na uložena sredstva, ipak, prilično skromni.[66]

Dosadašnja istorija ekonomske i finansijske pomoći ukazuje da je to bio pogodan instrument koji su razvijene zemlje koristile za širenje političkog uticaja i stvaranje ekonomskih prednosti. Sadeq navodi brojne primjere kao ilustraciju teze da «prava svrha inostrane pomoći nije pomaganje zemljama koje primaju pomoć, nego zadovoljavanje ekonomskih, političkih i strateških interesa zemlje donatora»[67]. Pored ekonomskih, različite vidove inostrane pomoći prate politička, vojna, a često i ideološka uslovljavanja i uticaji. Stanovnik potvrđuje navedenu tezu ilustrujući je brojnim primjerima iz rasprava u parlamentima zemalja donatora korištenih u cilju opravdavanja budžetskih izdataka za navedene namjene. Tako i nekadašnji predsjednik Svjetske banke Eugen Black, u članku «*Domaće dividende od tuđe pomoći*» ističe sljedeće:

> «.... Naši programi pomoći inostranstvu donose američkom biznisu jasnu korist. Glavni vidovi pomoći izražavaju se u sljedećem: 1. pomoć inostranstvu odmah stvara snažno tržište za američku robu i usluge; 2. pomoć inostranstvu podstiče razvoj novih tržišta za američke kompanije; 3. pomoć inostranstvu usmjerava razvoj nacionalnih privreda u pravcu sistema slobodne konkurencije u kojem američke firme mogu da prosperiraju»[68]

Na isti problem ukazuje i Chapra kada kaže» ironija je da se najveći dio inostrane pomoći ne koristi neophodno za povećanje stope akumulacije kapitala i rast, on se koristi za povećanje privatne potrošnje, tekućih javnih izdataka i nabavku vojne opreme».[69]

Jednu od najoštrijih kritika višemilionske industrije humanitarne pomoći i njenih negativnih efekata na razvoj siromašnih daje Henkok u svojoj knjizi *Gospodari siromaštva*, koju završava riječima:

> «Izgleda, prema tome, da zvanična pomoć za razvoj nije ni potrebna, ni dovoljna za razvoj: siromašni bez nje odlično prolaze u nekim zemljama. U drugim, dok pomoći ima na pretek, oni grcaju u najvećoj zamislivoj bedi. A do te bede dolazi,

kako sam pokušao da dokažem na više mesta u ovoj knjizi, ne *uprkos* pomoći nego upravo *zbog* nje.»[70]

Pored toga, inostrana pomoć često se odobrava u tzv. «vezanim aranžmanima». Oni se koriste u cilju stimulacije izvoza određenih proizvoda čije su cijene u zemljama izvoznicama veće od svjetskih cijena, te kod izvoza tehnološki zastarjele opreme. Zemlje primaoci pomoći odobrena sredstva mogle su koristiti samo za kupovinu iz zemalja koje su tu «pomoć» i odobrile. Bez ovog vida finansijske podrške nerazvijenim zemljama ne bi bilo moguće ostvariti izvoz skupih i/ili nekonkurentnih proizvoda i opreme. Time se «inostrana pomoć» kroz vezane aranžmane obično koristi kao djelotvoran mehanizam finansiranja izvoza. U 1993. godini, od ukupne pomoći inostranstvu zemalja članica DAC, 43,6% odnosilo se na «vezanu» pomoć. Ipak, kasnije dolazi do smanjenja navedenog učešća, tako da je taj procenat u 1999. godini iznosio tek 27,7%. Kao jedna od vodećih zemlja koja koristi mehanizam «vezane pomoći» su SAD. U 1995. godini 72,7% ukupne pomoći SAD inostranstvu bilo je «vezano» za izvoz roba, da bi tri godine nakon toga došlo do blagog smanjenja (na 71,6% u 1998. godini). Pored SAD, u «vezivanju» pomoći u 1998. godini, isticale su se Španija (73,9%) i Kanada (65,5%). Najliberalnije zemlje po ovom pitanju u 2000. godini bile su: Portugal (1,8%), Norveška (2,3%) i Holandija (4,7%)[71].

Pitanje uslovljavanja inostrane pomoći predstavlja poseban aspekt. Smatra se da nema «inostrane pomoći» bez uslovljavanja[72]. Ono se manifestuje kroz postavljanje različitih ekonomskih, političkih ili vojnih uslova u zavisnosti od strateških interesa zemlje davaoca. Tako se «inostrana pomoć» često koristi i kao instrument njihove spoljne politike. Nekada u vidu neposredne i otvorene pomoći[73], a drugi put kroz različite oblike prikrivenog uticaja kojim se otvara put ulasku privatnih kompanija zemalja donatora na tržišta zemalja primaoca[74].

Teoretičari Islamske ekonomije smatraju da se inostrana pomoć često koristi za promociju društveno-ekonomskih i ideoloških sistema zemalja donatora. Chapra, navodeći gledišta različitih autora, smatra da je uticaj strane pomoći na dugoročnu stopu rasta zemlje zanemariv, te da može, čak, da bude i negativan. To je zbog toga što su programi pomoći namijenjeni promoviranju političkih, komercijalnih i industrijskih interesa zemlje davaoca, odnosno nisu nužno namijenjeni «iskorjenjivanju bijede na periferiji»[75]. Takođe se navode

i tvrdnje da se dobar dio inostrane pomoći usmjerava za podršku «militarističkih režima i drugih autoritarnih vlada koje vrše pritisak na sirotinju». Sa ideološkog aspekta ukazuje se na nastojanje međunarodnih finansijskih institucija da integriraju Muslimanske zemlje Trećeg svijeta u «svjetski kapitalistički sistem» dovodeći ih u podređeni i potpuno zavisan odnos od najrazvijenih zemalja svijeta.[76] El-Ghazali ukazuje na negativne efekte vezivanja pomoći za nabavku roba i opreme iz zemalja «donatora». U mnogim slučajevima nabavljeni kapitalni proizvodi nisu kompatibilni sa potrebama, lokalnim tržištem i prirodom raspoloživih proizvodnih resursa u zemljama primaocima. Jednak je pristup i kod kreditnih aranžmana koji predstavljaju tzv. «vojnu pomoći». Zemlja uzima kredit kojeg koristi za plaćanje potpuno neproduktivne vojne opreme umjesto da sredstva koristi za realizaciju razvojnih projekata.[77]

U navedenom kontekstu sugeriše se da svaka zemlja treba pažljivo razmotriti ekonomske, političke i ideološke implikacije inostrane pomoći i tek nakon toga donijeti odluku o njenom prihvatanju ili odbijanju. U cilju eliminacije navedenih uticaja Muslimanske zemlje nastoje osnažiti ulogu Islamske razvojne banke (IDB - Islamic Development Bank) kao međunarodne finansijske institucije za razvoj muslimanskih zemalja. Pored nje, akcenat se stavlja i na različitim oblicima bilateralne i multilateralne saradnje među Muslimanskim zemljama, obično u okviru OIC, a u cilju finansiranja ekonomskog razvoja.

Pomoć odobrena od strane zemalja članca Komiteta za pomoć u razvoju (DAC – *Development Assistance Committe*), posljednjih godina, značajno je smanjena. Neto zvanična pomoć za razvoj zemalja članica DAC u 1995. godini iznosila je 58,9 milijardi US$, da bi u 2000. godini bila za 8,8% manja i iznosila 53,7 milijardi US$. Takođe i ukupna pomoć koja je odobrena zemljama primaocima, u istom periodu smanjena je za 14,5% (sa 68,3 na 58,4 milijarde US$). Ukoliko posmatramo grupu od 48 Muslimanskih zemalja članica OIC[78], prema podacima Svjetske banke, u 2000. godini one su primile ukupno 14,4 milijarde US$ inostrane pomoći što je za 19,2% manje u odnosu na 1995. godinu kada je ta pomoć iznosila 17,8 milijardi US$. U dinamici smanjenja pomoći najlošije su prošle najsiromašnije zemlje. Tako u regiji Sub-Saharske Afrike pad obima inostrane pomoći u posmatranom periodu iznosio je čak 28,7%. Vidi Prilog 3.3.

Krajem šezdesetih godina dvadesetog vijeka Ujedinjene Nacije, kao politički, postavile su cilj po kojem nivo odobrene pomoći treba dostići 0,7% GDP razvijenih zemalja. Međutim,

analizirani podaci pokazuju da je posljednjih godina došlo do zabrinjavajućeg smanjenja ovog učešća kod zemalja članica DAC. Taj procenat je sa 0,30% u 1993. godine pao na 0,22% u 2000. godini. Samo su Danska (1,06%), Holandija (0,84%), Norveška (0,80%), Švedska (0,80%) i Luksemburg (0,71%) prešle navedeni prag. Najmanji doprinos imale su SAD (0,10%), Italija (0,13%), Grčka (0,20%) i Španija (0,22%). Od većih donatora Japan izdvaja 0,28%, a Francuska i Velika Britanija po 0,32%[79].

U periodu od 1995. do 2000. godine smanjuje se i iznos primljene pomoći po stanovniku. Tako se u zemljama sa niskim dohotkom (kod kojih je prosječan dohodak *per capitta* (p/c) manji od 755 US$ u 2000. godini) prosječna pomoć po stanovniku smanjila sa 12 US$ u 1995. godini na 9 US$ u 2000. godini. Regionalno posmatrano Sub-Saharska Afrika u 1995. godini primila je 33 US$ per capita, a u 2000. godini tek 20 US$. Stanovnik regije Južne Azije, u 2000. godini, primio je, u prosjeku, samo 3 US$ inostrane pomoći. Od zemalja primalaca, najviše pomoći po stanovniku u 2000. godini ostvarile su: Zapadna obala i Gaza (214 US$ p/c), Bosna i Hercegovina (185), Izrael (128), te Makedonija (124), a najmanje: Kina, Indija i Nigerija tek 1 US$ po stanovniku[80].

Primljena pomoć p/c kod 48 Muslimanskih zemalja u 1995. godini iznosila je 14 US$, da bi pet godina nakon toga pomoć bila smanjena na 11 US$. Od Muslimanskih zemalja najviše pomoći p/c u 2000. godini primio je Jordan, zatim Albanija i Gvineja Bisao, a najmanje Nigerija, Iran, Libija i Irak. Najveće smanjenje inostrane pomoći p/c, kod Muslimanskih zemalja, u periodu od 1995. do 2000. godine, zabilježeno je kod najsiromašnijih: Gabon (110 US$), Obala Slonovače (54 US$), Gvineja Bisao (39 US$) i Gvajana (38 US$). U istom periodu povećanje pomoći p/c ostvarile su Albanija (46 US$), Tunis (15 US$) i Tadžikistan (13 US$). Prilog 3.3.

Kao poseban doprinos podršci razvoja najsiromašnijih Muslimanskih zemalja navešćemo program dodatne, koncensionalne pomoći IMF-a koji se realizuje kroz Olakšice za smanjenje siromaštva i poticanje rasta (PRGF – *Poverty Reduction and Growth Facility*) koji je usmjeren prema grupi najnerazvijenijih zemalja u svijetu. PRGF program ustanovljen je 1999. godine kao zamjena za dotadašnji Program olakšica za dodatno strukturalno prilagođavanje (ESAF – *Enhanced Structural Adjustment Facility*). Glavni cilj programa je "stvarno i održivo jačanje pozicija bilance plaćanja, poticanje dugotrajnog gospodarskog rasta, te pomoć strukturnim promjenama i makroekonomskim prilagodbama

što bi trebalo dovesti do rasta životnog standarda i smanjenja siromaštva”.[81] U okviru realizacije ovog programa zemlja aplikant radi Strategiju smanjenja siromaštva (“*Poverty Reduction Strategy Paper*”) čije provođenje nadziru Svjetska banka, IMF-a i zemlje kreditori.[82] Ovakvi programi u kojima vlade korisnika pomoći, uz asistenciju predstavnika IMF-a i Svjetske banke, aktivno učestvuju u njihovom kreiranju mogu predstavljati kvalitetan način da se dođe i do razvojne strategije koja će olakšati rješavanje problema, ne samo siromaštva, već i usporenog razvoja grupe najsiromašnijih zemalja u svijetu. Ovakav pristup cijenimo korisnim iz najmanje četiri razloga: 1) zemlje kandidati aktivno učestvuju u izradi strategije, 2) one same obično nisu u mogućnosti (kako zbog nedostatka sredstava, tako i stručnih kadrova) samostalno realizovati ovako složene projekte, 3) realizaciju navedene strategije prati “paket” finansijske podrške i 4) nadzor i savjetodavnu funkciju realizacije i implementacije cjelokupnog projekta preuzima IMF, Svjetska banka i predstavnici zemalja kreditora.

Pored i/ili u okviru navedenog, IMF realizuje i Program za visoko zadužene siromašne zemlje (*Heavily Indebted Poor Countries – HIPC*) kao program pomoći određenim siromašnim zemljama za smanjivanje njihovog vanjskog duga, te smanjivanje dužničkog iznosa na održiv nivo ali bez potrebe dodatnog zaduživanja za otplatu postojećeg duga. Jedan od uslova za realizaciju ovog Programa je i “uspješnost provođenja programa prilagođavanja i reforme” predložen od strane IMF-a i Svjetske banke. Do kraja 2000. godine 23 zemlje u svijetu kvalifikovane su kao pogodne za korištenje navedenog Programa sa vrijednošću od 34 milijarde US$ podrške u otplati obaveza po kreditima. Ovim Programom obuhvaćeno je i dvanaest zemalja članica IDB iz Afrike sa 14,8 milijardi US$ pomoći u otplati kreditnih obaveza.[83] IDB, takođe, koncesionalnim uslovima finansiranja podržava implementaciju PRGF strategije zemalja članica. U tim zemljama članicama IDB finansira programe razvoja socijalnog sektora, pomaže u programima iskorjenjivanja siromaštva, te pruža određenu tehničku pomoć. U 2001. godini IDB je podržala programe pomoći u servisiranju dugova za Ugandu i Burkina Faso, a u 2002. godini za Mali, Mauritaniju, Benin i Senegal.[84]

Ipak, i pored svih «nedostataka», jasno je da mnoge nerazvijene Muslimanske zemlje nemaju druge alternative od traženja i primanja inostrane pomoći, bez razlike na nivo i oblike «vezivanja» i uslovljavanja. U uslovima visokih bilansnih neravnoteža i rasprostranjenog siromaštva inostrana pomoć često je u funkciji pukog preživljavanja. Kod

drugih, koji nisu u tako teškoj situaciji, pomoć, umjesto za podmirenje tekuće potrošnje i saniranje budžetskog deficita, treba usmjeravati u razvoj privrede i infrastrukture, a sve u cilju vlastitog strukturnog prilagođavanja. U dugom roku, inostrana pomoć, bez osmišljenog pristupa njenom usmjeravanju, razvijenih institucija za njenu implementaciju, kao i odlučnosti da se izvrše potrebne promjene i reforme - ne može imati značajnije efekte na privredni i ukupan ekonomski razvoj zemalja primalaca[85].

3.4.3. Inostrana podrška i privatno investiranje

Inostrana podrška predstavlja različite oblike zajmova ili kredita datih pod određenim uslovima, uz troškove i sa obavezom vraćanja[86]. Nekada se ovaj oblik finansiranja realizovao neposredno od strane kompanija u vidu direktnog investiranja. Vođen logikom profita privatni kapital se usmjeravao ka najunosnijim poslovima gdje su se mogle ostvariti i najveće zarade. Posebno interesantno područje investiranja bila je regija Latinske Amerike koja je i primila najveći dio direktnih investicija. Strane direktne investicije obično su se usmjeravale prema zemljama koje su imale donekle izgrađenu industrijsku infrastrukturu i perspektivno lokalno tržište. To će, ujedno, stvoriti predpostavke za kasnije promjene oblika međunarodnog finansiranja.

Početkom sedamdesetih godina prošloga vijeka dolazi do rasta svih oblika investiranja privatnog kapitala. Proces privatnog investiranja svoju kulminaciju doživljava u devedesetim godinama. Privatni tokovi kapitala, prema zemljama u razvoju, porasli su sa 44 milijarde US$ u 1990. godini na 257 milijardi US$ u 2000. godini.[87] Jačanjem privatnog finansiranja (direktnog ili posredstvom banaka) dolazi do zaustavljanja rasta, a kasnije i smanjenja nivoa javne pomoći za razvoj zemalja u razvoju. Zemljama u razvoju sugeriše se da se sa svojim kreditnim zahtjevima radije obrate privatnim investitorima. Tako je u periodu od 1990. do 2000. godine došlo do smanjenja godišnje vrijednosti javnih tokova kapitala sa 57 na 39 milijardi US$.[88] Banke se sve više okreću prema ne-finansijskim klijentima u inostranstvu usmjeravajući kapital u vidu međunarodnih zajmova. Udio privatnih banaka u cjelokupnom međunarodnom prelijevanju kapitala od 1970. do 1980. povećao sa 6% na 54%.[89] Odobravanjem kredita zemljama u razvoju banke su ostvarivale znatno veće zarade od onih koje su mogle ostvariti na domaćem tržištu. Izvor kapitala koji je bio usmjeravan prema zemljama u razvoju poticao je uglavnom sa evropskog euro-dolarskog tržišta koje je bilježilo viškove likvidnih sredstava. Krediti su

bili radije usmjeravani prema zemljama srednjeg nivoa razvijenosti nego prema onim najnerazvijenijim. Radilo se najčešće o kreditima za podsticaj izvoza roba i opreme iz razvijenih zemalja u vidu izvoznih kredita ili kredita za uvoz koji su odobravani uvoznicima iz zemalja u razvoju. Pored toga, krediti su korišteni i za plaćanje sve skupljeg uvoza energenata, posebno nafte. Izvozni krediti su uskoro postali najvažnije "oružja" konkurentske borbe razvijenih za tržišta zemalja u razvoju. S druge strane, zemlje u razvoju povećavaju nivo sopstvenog zaduženja sa teretom dugova koji je vremenom postajao sve teži.

Problem zaduženosti i dužničke krize Muslimanskih zemalja detaljno je razmotren u prethodnim dijelovima studije, tako da na ovom mjestu neće biti predmetom daljih elaboracija. U nastavku će, ukratko, biti prezentiran Islamski pristup zaduživanju.

3.4.4. Islamski pristup zaduživanju

Kakav je stav Islama prema dugovima i zaduženju najbolje se može vidjeti iz sljedećih *hadisa*. Božiji poslanik (s.a.v.s.) nije podržavao nepotrebno pozajmljivanje i zajmove koji se nisu namjeravali vraćati. Jednom se on molio: *"Tražim od Boga da me zaštiti od nevjerovanja (kufr) i dugova"* Neko je upitao: *"O Božiji Poslaniče, zar je dug ravan nevjerovanju"* Božiji Poslanik je odgovorio: *"Jeste"*[90]. Božiji Poslanik (s.a.v.s.) takođe je rekao: *"Ko god posuđuje sa namjerom da vrati svoj dug, Bog će mu pomoći da taj dug vrati. Ali ko posuđuje bez namjere da to vrati, Bog neće blagosloviti taj novac"*[91].

U kontekstu naših razmatranja postavlja se logično pitanje ukoliko je kamata zabranjena u Islamu kako se Muslimanske zemlje mogu zaduživati na kamatnoj osnovi? Odgovor na ovo pitanje sadržan je u *ajetima* iz Kur'ana koji se odnose na sasvim određene stvari čije je korištenje striktno zabranjeno. Međutim, u krajnoj nuždi one se ipak mogu koristiti. *"Zabranjuje vam se strv, i krv, i svinjsko meso, i ono što je zaklano u nečije drugo, a ne u Allahovo ime... A onome ko bude primoran, kada hara glad, bez namjere da učini grijeh, Allah će oprostiti i samilosan biti"* (5:3)[92]. Navedeni princip se po analogiji primjenjuje i na kamatu. Ona "se plaća kada postoji krajnja nužda za sredstvima, a druga alternativa nije moguća, pod uslovom da se zajmu pribjegava samo u onoj mjeri koja je apsolutno potrebna"[93].

U ovom kontekstu, Islam prepoznaje potrebu zaduživanja uz kamatu, ali samo u krajnjoj nuždi i uz strogo definisane uslove. Tako Yusuf al-Qaradawi[94] navodi da čovjek može posuditi novac sa kamatom samo u slučaju kada je na to prinuđen prijekom životnom potrebom. U tom slučaju grijeh pada na zajmodavca, ali ne i na zajmoprimca. Autor ističe da, pri tome, moraju biti zadovoljeni određeni uslovi:

1. To mora biti realna, životna potreba bez čijeg bi zadovoljenja život čovjeka bio neposredno ugrožen. Na primjer: hrana, odjeća, lijekovi ili neophodan medicinski tretman.

2. Ovaj "ustupak" je ograničen tačno određenim potrebnim iznosom. Ako je, na primjer, devet maraka dovoljno za zadovoljenje navedene potrebe, haram je uzeti u zajam deset.

3. Zajmoprimac mora da nastavi da traži načina da se spasi iz te nevolje (da što prije vrati dug), a njegov brat Musliman trebao bi mu pomoći u tome. Ako ne pronađe drugi način, on može da uzme u zajam novac sa kamatom i nada se oprostu od Allaha, ali ne sa namjerom da mu to donese užitak ili da prekorači navedena ograničenja.

4. On mora da nastavi da sa prezirom gleda na taj svoj postupak i da iskreno žali što je to učinio, sve dok mu Allah spas ne podari.

Navedeno mišljenje zasniva se na gore navedenim ajetima iz *Kur'ana* koji se odnose na zabranu precizno određenih stvari, ali čije je korištenje, u krajnjoj nuždi, ipak, dozvoljeno.[95]

Neke Muslimanske zemlje koje u praksi nastoje primjeniti *šerijat* nalaze se u ozbiljnoj dilemi. S jedne strane "privlačni" krediti koji olakšavaju njihovu lošu (često i katastrofalnu) ekonomsku poziciju, a sa druge opasnost od kamata i kreditora koji posredno ili neposredno prijete ekonomskim, pa i političkim uticajem. Šta u tom slučaju odabrati? Preživljavanje sa kamatama i uticajem ili dalje pogoršanje, zastoj u razvoju i kolaps nacionalne ekonomije. Sudeći prema nivou zaduženja i odnosima Muslimanskih zemalja prema međunarodnim finansijskim i razvojnim institucijama, one se, ipak, opredjeljuju za prvu alternativu. Razlog tome je i ograničena mogućnost (a često i

nemogućnost) izbora jer Islamski finansijski sistem i njegove institucije još uvijek su suviše slabi da značajnije zadovolje njihove potrebe. Ponovno treba naglasiti da posebnu "opasnost" predstavlja sve češća praksa Muslimanskih zemalja da pribjegavaju komercijalnim zajmovima koje koriste za pokriće tekućih budžetskih rashoda. Ovakvim pristupom teret sadašnjih teškoća biva prenijet budućim generacijama koje ih trebaju, povratom zajmova, naknadno riješavati. Naravno, buduće, kao i sadašnje, generacije ne žele da plaćaju dugove svojih prethodnika i nastoje ih dalje prenijeti u budućnost. U takvoj situaciji neriješeni problemi se dalje gomilaju, a zaduženje eksponencijalno raste[96]. To neminovno vodi krizi dugova i nemogućnosti zemlje da ih servisira. Navedeni pristup je daleko od principa pravednosti o kojem je ranije bilo više govora.

Konvencionalno kreditno zaduženje zasnovano je na kamati. Međutim, kamata se obično pojavljuje kao cijena kapitala i u slučajevima međusobnog kreditiranja između Muslimanskih zemalja. Tek u novije vrijeme, raste učešće beskamatnih bilateralnih kreditnih aranžmana između Muslimanskih zemalja.

Mnogi teoretičari Islamske ekonomije smatraju da su inostrani zajmovi na bazi kamate nanijeli "nepopravljivu štetu" siromašnim državama u svijetu[97]. U tom smislu zaduženje može biti opravdano samo ukoliko doprinosi realizaciji razvojnih ciljeva. Da bi se izbjeglo zaduženje po osnovu finansiranja tekućih budžetskih rashoda vlade moraju pažljivo planirati budžetske rashode vodeći računa o eliminaciji svih nepotrebnih troškova. Pristup osiguranja budžetskog samo-finansiranja nije jednostavan. Mnogim vladama kao lakši čini se izlaz kojim pribjegavaju jednostavnijem kratkoročnom zaduženju što ih neminovno vodi u krizu dugova. Druge su sklonije da problem nedostatka novca rješavaju zaduženjem kod svojih centralnih banaka. Centralne banke obično "nemaju snage" da se odupru takvim zahtjevima i pribjegavaju štampanju novca. U takvim uslovima inflacija raste što povećava zahtjeve vlade za novim zaduženjem, odnosno dodatnim štampanjem novca.

Ono što bi u ovakvoj konstelaciji odnosa za nerazvijene Muslimanske zemlje bilo najprihvatljivije jeste korištenje kapitala bogatih Muslimanskih zemalja na kreditnoj beskamatnoj osnovi. Drugi prihvatljiv pristup predstavlja *equity financing* za to pogodnih projekata. To zahtjeva visoku efikasnost u vođenju i realizaciji projekata, što, nažalost, nije slučaj sa većinom projekata javnog sektora[98]. Međutim, ovakav pristup nije moguće realizovati zbog nespremnosti bogatih da svoj kapital investiraju na osnovama interest-free

modela finansiranja, neizgrađene finansijske infrastrukture unutar i između Muslimanskih zemalja, te straha od uvećanog rizika i troškova investiranja. One viškove kapitala radije usmjeravaju ka “sigurnijim” zapadnim komercijalnim bankama koje ga “recikliraju” prema zemljama u razvoju.

3.4.5. Direktna strana ulaganja

Direktna strana ulaganja (FDI - *Foreign Direct Investment*) predstavljaju dotok kapitala na poslovnoj osnovi, a zasnivaju se na motivima profita stranih investitora. Osnovni cilj ove vrste finansiranja jeste zarada za inostranog investitora. Ulaganje se obično realizuje kupovinom običnih dionica kompanija što ukazuje na njihov dugoročni i poslovni, a ne špekulativni karakter. FDI neposredno doprinose smanjenju tehnološke zaostalosti, unapređenju procesa upravljanja i uvođenju novih načina poslovanja. Potvrđeno je da se kompanije koje su bile primatelji FDI brže restrukturiraju, sklonije su investiranju i više su izvozno orijentisane.

Ovakav način investiranja posebno je intenziviran tokom 1990-tih godina bilježeći veliku ekspanziju. Prema podacima Svjetske banke svjetski nivo FDI u 1990. godini iznosio je oko 200 milijardi US$ da bi u 2000. godini dostigao čak 1.168 milijardi US$. U zemlje sa visokim dohotkom u 2000. godini usmjereno je čak 86% ukupnog nivoa FDI, dok je u zemlje sa niskim dohotkom usmjereno tek 0,6% navedenog iznosa (6,6 milijardi US$). Zemlje sa srednjim dohotkom učestvovale su sa 13,7%. Regionalno posmatrano najmanje FDI ostvarila je regija Bliskog Istoka i Sjeverne Afrike (0,1%), Južne Azije (0,3%), te Sub-Sahare (0,6%). Najviše FDI usmjereno je u zemlje niskog i srednjeg prihoda regije Latinske Amerike (6,4%), te Istočne Azije i Pacifika. S druge strane, zemlje Evropske Unije u 2000. godini ostvarile su 34,4% ukupnog iznosa FDI.[99]

Na osnovu prezentiranih podataka o FDI mogu se uočiti sljedeće tendencije:

- posljednjih godina u svijetu raste nivo FDI (u periodu od 1990. do 2000. godine svjetski nivo FDI povećan je za 5,8 puta, a samo u posljednje dvije godine (od 1998. do 2000. godine) svjetski nivo FDI gotovo je udvostručen),
- u strukturi FDI i dalje je visoko učešće razvijenih zemalja (u 1990. godini 88%, u 1998. godini 72,4%, a u 2000. godini 86%),

- konstantno opada učešće zemalja sa niskim dohotkom u strukturi FDI (sa 1,1% u 1990. godini i 8,6% u 1998. godini na 0,6% u 2000. godini. Dok se ukupan obim FDI u periodu od 1990. do 2000. godine povećao za 5,8 puta, njihov obim u zemljama sa niskim dohotkom povećan je za manje od 3 puta. Samo u posljednje dvije godine od 1998. do 2000. godine nivo FDI u zemlje sa niskim dohotkom smanjen je za više od 8 puta, sa 53,5 na 6,6 milijardi US$. Ovim smanjenjem najviše su pogođene najmanje razvijene zemlje u svijetu)[100],
- opada učešće zemalja sa srednjim dohotkom u strukturi FDI (sa 18,9% u 1998. godini na 13,7% u 2000. godini, dok je u istom periodu apsolutni nivo FDI povećan za samo 36% sa 117 na 160 milijardi US$).[101]

Zemlje primaoci FDI, u cilju njihovog privlačenja, trebaju stvarati uslove koji pogoduju rastu ove vrste investicija. Od njih su najznačajniji:

- stvaranje stabilnog ekonomskog okruženja pogodnog za rast kako inostranih tako i domaćih kompanija[102],
- politička i ukupna stabilnost kao predpostavka mogućnosti osiguranja investicija od ne-komercijalnih rizika,
- stvaranje konkurentne okoline,
- unapređenje i razvoj ljutskog faktora,
- puna pravna sigurnost i zaštita inostranih investicija,[103]
- izbjegavanje dvostrukog oporezivanja,
- sprečavanje i sankcionisanje različitih oblika korupcije i diskriminacije,
- stvaranje i protok informacija o mogućnostima investiranja, i drugi.[104]

Rezultati istraživanja ukazuju da priliv direktnih stranih ulaganja može poticati privredni rast samo u onim zemljama primaocima, koje su prešle određeni prag razvoja (posebno ljudskog kapitala), a koji je potreban kako bi se nova tehnologija apsorbovala i koristila na efikasan način.[105] U tom smislu unapređenje i razvoj ljutskih resursa nameće se kao važan zadatak u procesu privlačenja FDI. Dinamika rasta nivoa FDI biće u neposrednom odnosu sa dinamikom ostvarenja gore navedenih uslova njihovog privlačenja.

Pored prednosti, potrebno je ukazati i na neke od negativnih efekata FDI na razvoj zemalja u razvoju. Naime, FDI vođene logikom ostvarenja što većeg profita u što kraćem roku uglavnom su bile usmjerene ka visoko-profitabilnim i izvozno orijentisanim kompanijama

i sektorima zemalja u razvoju (eksploatacija i izvoz sirovina, trgovina i sl.) zanemarujući, pri tome druge, tradicionalne, ali i niskoakumulativne sektore privrede (npr. poljoprivreda). Na taj način, dok su pojedini sektori napredovali drugi su, kao poljoprivreda, stagnirali ili nazadovali. To je dovodilo do daljeg ugrožavanja domaće proizvodnje hrane i rasta potražnje za uvoznom. Sa rastom uvoza hrane i neravnotežom trgovinskog bilansa dolazilo je do sve većeg pritiska na platni bilans zemlje koji se mogao sanirati jedino novim zaduženjem.

Dalje, iskustvo potvrđuje da su FDI u zemlje u razvoju, do sada uglavnom, "ulazile" kroz procese privatizacije, spajanja ili akvizicije postojećih kompanija kupovinom njihovih vlasničkih prava, dionica ili udjela. Bilo je relativno malo tzv. nove izgradnje i realnog investiranja. Strani privatni kapital kroz FDI uglavnom je vršio investiranje u modernizaciju upravljanja, tehnoloških procesa i opreme. To je, u pravilu, imalo za posljedicu otpuštanje radnika i racionalizaciju postojeće proizvodnje uz zadržavanje ili skromno povećanje plaća radnika, što je trebalo rezultirati uvećanim profitom. Stanovnik je upozoravao:

> "Snažno prisustvo strane privrede i stranih interesa u privredi koja se razvija obezbjeđuje sakupljanje nacionalnog viška i njegovo prebacivanje u razvijene zemlje; otplata dugova i profita po osnovu investicija, troškovi vezani za primjenu strane tehnologije i plaćanje licenci, plate stranih stručnjaka, a prije svega nejednaka razmjena – koju treba pripisati specijalizaciji u spoljnoj trgovini – sve su to kanali kojima otiče nacionalni dohodak u inostranstvo i smanjuje nacionalnu akumulaciju. Taj model razvoja dovodi zemlju u razvoju u višestruku kontradikciju: umjesto povećanja akumulacije za razvoj, on je u stvari – oticanjem profita u inostranstvo – smanjuje; umjesto povećane ekonomske nezavisnosti, on donosi još jaču zavisnost; umjesto mobilizacije kreativnih nacionalnih proizvodnih snaga, on dovodi do njihovog gušenja. Taj model vodi razvoj u ćorsokak".[106]

Kao potvrda navedene teze može se uzeti i primjer zemalja Latinske Amerike koje su u dvadesetom vijeku primile najveći iznos FDI od svih zemalja u razvoju. Ipak, njihova današnja ekonomska situacija ukazuje da ni visok nivo FDI nije imao značajnijeg pozitivnog efekta na njihov privredni razvoj. Ove zemlje poput Argentine, Meksika i Brazila upravo prolaze kroz najteži period svog ekonomskog razvoja.

Na negativne efekte FDI ukazuje i El-Ghazali[107] navodeći da se stranim investicijama vrši "sistematska eksploatacija nerazvijenih zemalja". To se realizuje na dva načina: vrstom projekata i načinom finansiranja. Investicije se uglavnom usmjeravaju u projekte transporta i komunikacija što povećava zavisnost zemalja od ostatka svijeta i neposredno doprinosi eksploataciji njenih resursa. Finansiranje projekata vrši se uz nefer uslove sa visokim troškovima usluga u formi provizija, kamata i premija koje nerazvijene zemlje ne mogu finansirati iz postojećih viškova prihoda.

Prema tome, iako posljednjih godina direktna strana ulaganja bilježe rast kako po obimu, tako i po učešću u strukturi finansiranja zemalja u razvoju, ona su nedovoljna za zadovoljenje njihovih potreba za ovom vrstom kapitala. To ne znači da zemlje u razvoju ne trebaju ulagati napor za stvaranje povoljnih uslova prihvata FDI jer dosadašnje tendencije pokazuju da se FDI upravo usmjeravaju ka zemljama koje su spremnije za njihovo prihvatanje.

Strane direktne investicije, po svom karakteru, obzirom da se ne zasnivaju na kamati – mogu biti prihvatljive sa aspekta Islamske ekonomije samo pod uslovom eliminacije ili značajnog reduciranja njihovih negativnih efekata koji mogu dovesti do povećanja nejednakosti, osiromašenja zemlje, odnosno usporavanja njenog privrednog razvoja. Drugi uslov prihvatljivosti sadržan je u tome da budu investirane u poslovne aktivnosti koje u Islamu nisu zabranjene. Uz navedena ograničenja FDI predstavljaju prihvatljiv oblik eksternog finansiranja razvoja Muslimanskih zemalja.

3.4.6. Indirektna strana ulaganja

Ova vrsta mobilizacije eksternih izvora sredstava podrazumijeva:

- ulaganja na berzama ili tržištima vrijednosnih papira sa ciljem kupovine vlasničkih prava ili dionica postojećih kompanija,
- kupovinu obveznica sa različitim rokovima dospjeća koja podrazumijeva kupovinu investicionih obveznica zasnovanih na učešću u profitu iz aktivnosti kao što je proizvodnja, trgovina ili infrastruktura,

- ulaganja u grupu investicionih obveznica sa ciljem diverzifikacije rizika[108] i drugi oblici investiranja.

Sredstva ostvarena prodajom dionica kompanije mogu koristiti za finansiranje sopstvenog razvoja ili za druge namjene. Ovaj segment finansiranja biće detaljnije razmotren u petom dijelu studije.

3.4.7. Ostali eksterni izvori finansiranja

Kao bitan eksterni izvor finansiranja razvoja Muslimanskih zemalja svakako je Islamska banka za razvoj – *Islamic Development bank (IDB)* o kojoj će biti više govora u nastavku. Pored IDB, kao značajne međunarodne, nacionalne, multilateralne i regionalne razvojne finansijske institucije pojavljuju se:

- Svjetska banka (*World Bank - WB*),
- Međunarodni monetarni fond (*International Monetary Fund-IMF),*
- Evropska banka za obnovu i razvoj (*European Bank for Reconstruction and Development – EBRD)*,
- Azijska banka za razvoj (*Asian Development Bank – AsDB*),
- Afrička banka za razvoj (*African Development Bank – AfDB*),
- Arapska banka za ekonomski razvoj u Africi (*Arab Bank for Economic Development in Africa*),
- Fond za međunarodni razvoj zemalja izvoznica nafte, članica OPEC-a (*The OPEC Fund for International Development*),[109]
- UN fond za hranu i poljoprivredu (*Food and Agricultural Organization of the United Nations – FAO*)
- Međunarodni fond za razvoj poljoprivrede (*International Fund for Agricultural Development – IFAD*),
- UN program za razvoj (*United Nations Development Programme – UNDP*),
- Arapski fond za ekonomski i socijalni razvoj (*Arab Fund for Economic and Social Development*),
- Kuvajtski fond za Arapski ekonomski razvoj (*Kuwait Fund for Arab Economic Development*),
- Abu Dabi fond za razvoj (*Abu Dhabi Fund for Development*),
- Saudijski fond za razvoj (*Saudi Fund for Development*) i drugi.

BILJEŠKE I REFERENSE (III Dio) :

[1] Činile su ih: britanski: British Petroleum (BP); holandsko-britanski: Shell (Royal Dautch); američki: Exxon (Standard Oil of Yersey ili Esso); Mobil Oil (Standard Oil Company of New York ili Socony); Socal (Standard Oil of California), Texaco (Texac Company) i Gulf. Kasnije će doći do njihovog udruživanja tako će BP i Amoco, decembra 1998.god. formirati BP Amoco; Exxon i Mobil decembra 1998. god. formirati ExxonMobil; osnovane su i ojačale "nove kompanije" kao TotalFina koja se februara 2000. godine spaja sa Elf Aquitane i formiraju TotalFinaElf. Chevron i Texaco oktobra 2001. god. spajaju se u ChevronTexaco.

[2] Prema engleskom OPEC-*Oil Producing and Exporting Countries*. Njega danas čini 11 zemalja izvoznica nafte (pored pomenutih) koje su osnivači, Katar (1961); Indonezija (1962); Libija (1962); Ujedinjeni Arapski Emirati (1967); Alžir (1969) i Nigerija (1971).

[3] Galbrajt je kasnije pisao o tom vremenu: «Moderna kapitalistička privreda može podnijeti inflaciju, može podnijeti i recesiju, a isto tako može podnijeti istodobno i inflaciju i recesiju, s tim da zbog toga nezaposlenost naraste do bolnih razmjera», Galbrajt, 1975, p. 350.

[4] Godine 1971. službene su zalihe zlata SAD predstavljale manje od četvrtine službenih obaveza. Bogati ljudi, vlasnici zlata u Americi, koja je bila upletena u rat u Vijetnamu, te kojoj je u slučaju nuklearnog rata prijetila odmazda, nisu se više osjećali sigurno, te su svoje zlato prenosili u Švajcarsku, pa i u Njemačku. "U drugoj polovici šezdesetih godina odljev zlata iz Sjedinjenih Država pretvorio se u bujicu". Galbrajt, 1975, p. 359.

[5] Velike naftne multinacionalne kompanije ostale su vlasnici značajnog dijela opreme za eksploataciju, transport i preradu nafte. One i danas kontrolišu značajan dio svjetskog tržište nafte. Tako pet najvećih (BP Amoco, WxxonMobil, TotalFinaElf, Royal Dutch/Shell i ChevronTexaco) dnevno proizvode 10,1 milion bbl nafte, prerađuju dnevno 16,3 miliona bbl, prodaju dnevno 28,7 miliona bbl rafineriskih proizvoda i kontrolišu oko 44 milijarde bbl rezervi nafte. OPEC: Annual Statistical Bulletin 2001, p. 124.

[6] Iako bi moglo doprinijeti boljem razumijevanju odnosa i događaja koji su uzrokovali navedena ekonomska kretanja i pojave, a imajući u vidu ograničenja ove studije elaboriranim u dijelu metodoloških napomena, mi se nećemo baviti političkim i geo-političkim odnosima koji su uticali na tadašnje istorijske i ekonomske tokove. U tom smislu čitaoce upućujemo na sljedeće izvore: Galbrajt, 1975; Schreiber, 1980; Stanovnik, 1983, i Enghdal, 2000.

[7] OPEC: Annual Statistical Bulletin, 2001, p. 112, www.opec.org

[8] Neke procjene ukazuju da će, u slučaju američkog napada na Irak, cijene nafte neposredno zavisiti od dužine trajanja te operacije. Ukoliko SAD u kratkom roku ostvare svoje vojne ciljeve u Iraku-cijene nafte će padati, ukoliko se akcija SAD «oduži» ili ne uspije cijene bi mogle eskalirati čak do nivoa od 70 US$ za barel. Vidi: Miller, Rich; Crock, Stan; Arndt, Michael; Reed, Stanley; Bremner, Brian, What War Would Do to the Economy, *Business Week,* 23/09/2002, Issue 3800. (Kasnijim napadom na Irak došlo je i do rasta cijena sirove nafte, a obzirom da se ta «operacija» prilično odužila, te da se situacija «na terenu» nije razvijala na način kako su to planirali američki stratezi, cijena sirove nafte na svjetskom tržištu enormno je porasla, te u julu 2005. godine dostigla enormnih 60 US$ za barel).

[9] Kao primjer tadašnjeg pogoršanja odnosa razmjene Schreiber navodi: Godine 1960. valjalo je prodati 190 tona bakra da bi se mogao kupiti jedan džip, a 1970. godine čak 350 tona. Uslovi razmjene neprestano se pogoršavaju - određuju ih velike kompanije. Schreiber, 1980, p. 108.

[10] Schreiber će kasnije pisati: «Razvoj - to je ključno pitanje. Punih osam godina, od prvog naftnog šoka 1970. godine pa tik do svrgavanja šaha, većina zemalja OPEC-a nije gotovo ništa drugo znala doli gomilati svoje prihode u bankama i riznicama Zapada – gdje im je padala vrijednost. To je ono što stidljivo nazivaju «reciklažom». Išlo je to tako daleko da su se 1978. godine mogle utvrditi tri činjenice: višak prihoda OPEC-a otopio se zbog stalne inflacije; stvarna cijena izvezene nafte zapravo se po vrijednosti *smanjila* zbog neprekidnog pada vrijednosti dolara; istodobno, naprotiv, cijene industrijskih i prehrambenih proizvoda – a zemlje OPEC-a ovise o uvozu za 90 posto svojih potreba – neprekidno su rasle, i na kraju su iscrpljene zalihe nekih vlada naftnih zemalja.» Schreiber, 1980, p. 97.

[11] Stanovnik, 1983, p. 391.

[12] Enghdal, 2000, p. 298.

[13] Stanovnik, 1983, p. 397.

[14] Enghdal, 2000, p. 316.

[15] Stanovnik, 1983, p. 399.

[16] Trainer, Ted, *Developed to Death,* London: Green Print, 1989, prema Sadeq, 1996, p. 55.

[17] Stanovnik, 1983, p. 401.

[18] On posebno kritikuje mjere koje IMF-a preduzima prema najmanje razvijenim zemljama ukazujući da se, u osnovi, sastoje od "ortodoksnih neo-klasičnih deflatornih mjera", Vidi: Khan, Aftab, 1994, pp. 62.-66.

[19] Vidi: Siddiqi, 1988, p. 66.

[20] Sadeq, 1996, p. 57.

[21] Thirwall, 1996, p. 347.

[22] Chapra, 1996, p. 226.

[23] Posljednji podaci o vanjskom dugu zemalja članica IDB publikovani su u: IDB, Annual Report 1421H (2000-2001), pp. 53-56. Međutim, ovi podaci, zbog nekompletnosti, značajno se razlikuju od podataka publikovanih u prethodnom godišnjem izvještaju (IDB, Annual Report 1420H (1999-2000). U našim razmatranjima ove problematike, kao osnovne, koristićemo podatke o zaduženosti koji su publikovani u: IDB, Annual Report 1420H (1999-2000).

[24] Prema podacima iz IDB, Annual Report 1421H (2000-2001), p. 54. ukupan vanjski dug zemalja članica IDB u decembru 1999. godine iznosio je 640,7 milijardi US$, što je za 48,5 milijardi manje u odnosu na podatke prezentirane u prethodnom godišnjem izvještaju: IDB, Annual Report 1420H (1999-2000), p. 48.

[25] IDB-Islamic Development Bank, *Annual Report 1421H (2000-2001)*, p. 54.

[26] IDB- Islamic Development Bank, *Annual Report 1420H (1999-2000)*, p. 49.

[27] Stanovnik, 1983, p. 506.

[28] Enghdal, 2000, p. 317.

[29] Troškove na Allahovom putu predstavlja *Zekat, Ušr, Sadekatu-l-fitr* i druga dobrotvorna davanja o kojima će u nastavku biti više govora.

[30] Maududi, 1994, p. 89.

[31] Robinson, Joan i Eatwell, John, 1981, p. 71.

[32] Keynes, 1987, p. 199.

[33] Leijonhufvud, 1983, p. 163.

[34] Potrošačka korpa muslimana ne sadrži hranu, pića i sredstva za uživanje koja su im zabranjena.

[35] Khan, Fahim, 1996. p. 102-111.

[36] Prema podacima IMF prezentiranih u: IDB-Islamic Development Bank, Annual Report 1421H (2000-2001), p. 51.

[37] Sama riječ *zekat* znači: porasti, očistiti, unaprijediti. Detaljno o *zekatu* vidjeti: Siddiqi, S.A., *Public Finance in Islam,* Adam Publicher & Distributors, Delhi, India, 1992.; Rahman,-ur-Afzal, *Economic Doctrines of Islam,* Vol. III, Islamic Publications, Lahore, Pakistan, 1986.; Siddiqi, Munammad Nejatullah, *Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporary Literature*, International Centre for Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah, S.A. and The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1988. p. 22-26. i 61-63.; Faridi, F.R., *Zekat* and Fiscal Policy, u Ahmad, Kurshid, (ed.), *Studies in Islamic Economics,* International Centre for Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah, S.A. and The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1980. p. 119-131.

[38] Muhamed s.a.v.s. opisao je *zekat* kao jedan od pet stubova Islama. On je rekao: «Islam stoji na pet stubova: (1) vjerovanju da nema Boga osim Allaha dž.š. i da je Muhamed s.a.v.s. njegov sluga i Poslanik, (2) obavljanju *namaza*, (3) plaćanju *zekata,* (4) obavljanju *hadža* i (5) postu u mjesecu ramazana» (Bukhari, Muslim), prema Sadeq, 1989, p. 169.

[39] Sadeq, 1996., p. 34.

[40] Pod materijalnim dobrima i bogatstvom danas se smatra: zlato, drago kamenje, srebro, gotovina u banci i van nje, primljeni zajmovi, sredstva investirana u obveznice i dionice uključujući dividendu, uplaćene premije osiguranja, finansijska i naturalna sredstva investirana u biznis (po procijenjenoj sadašnjoj tržišnoj vrijednosti), zalihe u trgovini, ulozi u zajedničkim firmama, anuiteti i drugo. Vidjeti detaljnije u Prilogu 3.2. Zekat Calculation Spreadsheet; Tradicionalno *zekat* obuhvata: *zekat* na usjeve, tj. desetina (*'ušr*) ili polovina desetine (*nisf al-'ušr*) koja se prikuplja od usjeva i voća, *zekat* na životinje (kamile, krave i ovce), *zekat* na trgovačku robu i *zekat* na plemenite metale (zlato i srebro).

[41] Prema, kod nas važećoj pravnoj školi *nisab* iznosi 91,6 grama zlata ili 641,5 grama srebra.

[42] Vidi detaljnije: Kahf, 2000.

[43] Vidi detaljnije: Salama, 1995. p. 387-418.

[44] Ovdje treba napomenuti da postoje različita mišljenja o tome da li sredstava *zekata* treba uručivati neposredno korisnicima ili posredstvom posrednika (navedenih institucija). Vidi: Siddiqi, 1988, p.24. Ipak, smatramo da preovladava mišljenje da sredstva *zekata* treba organizovano i institucionalno prikupljati i distribuirati.

[45] To iznosi oko 85 miliona eura po kursu iz septembra 2002. godine (1 EUR=58,9915 PKR).

[46] Government of Pakistan: Poverty Reduction Strategy Paper (Interim), November 2001, p. 52.

[47] Vidi: Zarka, 1995, p. 217 i 218, i Sadeq, 1996, p. 34.

[48] Vidi: Kahf, 2000, p. 42.

[49] Vidi: Salama, 1995. p. 405.

[50] Vidi: Zarqa, 1995., p. 217. i 218.

[51] «Iznos *zekata* koji se daje onima koji ga zaslužuju mogao bi da bude dovoljan da im omogući vlastitu rehabilitaciju; on ne bi trebao da podstiče ljude da ostanu stalno ovisni o njemu. Svrha davanja *zekata* je da se čovjek konačno oslobodi potrebe za njim. Ovakvi programi unaprijedit će proizvodne kapacitete privrede» Faridi, 1996. p. 181. Načini pomoći siromašnima iz sredstava zekata, po Chapri mogu biti školarine, stipendije i novčana pomoć siromašnim učenicima i studentima, Vidi: Chapra, 1995, p. 359.

[52] Ipak, u nekim zemljama, poput Pakistana, po prijedlogu vlade, predviđa se primjena navedenog koncepta kojim bi se obezbijedio fond za korisnike koji ne bi služio samo za zadovoljenje njihovih osnovnih potreba, nego i za uspostavljanje mikro-komercijalnih projekata ili programa dokvalifikacije. Planirano je da se za navedene namjene u prvoj godini osigura dodatnih 2 milijarde Rps., dok bi u narednoj godini za navedene namjene bilo obezbijeđeno oko 5 milijardi Rps. Perspektivno se planira navedenim projektom obuhvati oko 1,5 miliona korisnika koji bi jednokratno bili podržani sa 10.000 do 50.000 Rps. O navedenim prijedlozima svoje mišljenje će dati i *Komitet zekata* koji, kao najveći autoritet, brine o svim aspektima njegovog prikupljanja i distribucije. Detaljnije vidjeti: Government of Pakistan: Poverty Reduction Strategy Paper (Interim), November 2001, p. 51-53.

[53] Po ovome je u najmanju ruku sporna teza koju iznosi Faridi kada kaže ”...u fiskalnoj politici Islamske države glavnu ulogu će imati *zekat*, imajući u vidu i njegov cilj, a i područje djelovanja», Vidi: Faridi, 1996, p. 183.; ili «*Zekat* zauzima centralno mjesto u Islamskoj fiskalnoj politici...», Vidi Faridi, 1980, p. 121.

[54] Vidi: Sadeq, 1996, p. 34.

[55] Faridi, 1996, p. 184.-186.

[56] *džizi'ja* ili redovan porez koji su u ranoj Islamskoj državi plaćali jevreji i hrišćani; *harač* ili porez koji se plaćao na plodnu zemlju; *ganima* ili ratni plijen, dobrovoljni prilozi, finansijske kazne i drugo.

[57] Vidi: Chapra, 1992, p.295; Sadeq, 1996, p.36-42; Faridi, 1980. p. 122; Salama, 1995. p. 387.

[58] Vidi: Salama, 1995. p. 49.

[59] Chapra, 1996. p. 221. ili Chapra, 2000. p. 335.

[60] Princip Islama po kojem se pridaje najveća važnost blagostanju svih ljutskih bića u skladu sa Islamskim isticanjem bratstva i društveno-ekonomske pravde. Takvo blagostanje ne može se postići sve dok se ne

zadovolje i materijalne i duhovne potrebe svih pojedinaca putem efikasne alokacije i pravedne raspodjele oskudnih resursa.

[61] Ghazali, Aidit, 1996. p. 117.

[62] Ibn Taimiyyah (1263-1328) zabranjuje izbjegavanje poreza posebno kada se porez nameće kolektivno na grupu ili zajednicu i čak ide dalje i preporučuje: *"Pojedinac treba ili da plati svoj udio da bi postupio pravedno ili da dobrovoljno plati više od svog udjela da bi postupio plemenito"* ili kada kaže: *"Čak i kad je porez u osnovi nepravedan, poreske vlasti moraju biti pravedne u toj nepravdi".* Vidi: Islahi, 1996. p. 226.-227.

[63] Vidi: Kahf, Monzer, Fiscal Functions of an Islamic State, u Gulaid, M. i Abdullah M., *Readings in Public Finance in Islam,* Islamic Development Bank, IRTI, Jedah, S.A, 1995. p. 65.

[64] Vidi detaljnije: Stanovnik, 1983, pp. 374. i 375.

[65] The World Bank: World Development Indicators 2002, p. 359.

[66] Detaljnije vidjeti u šestom dijelu studije.

[67] Sadeq, 1996. p. 54. i 55.

[68] Stanovnik, 1983, pp. 375

[69] Vidi: Chapra, 1992, p.303.

[70] Henkok, 2002, p. 339. "Nije, međutim, pomoć loša zbog toga što se povremeno zloupotrebljava, pa postaje korumpirana i neefikasna. Tačnije bi bilo reći da je ona sama po sebi loša, rđava *po definiciji*, trula do srž i nikakvo reformisanje joj ne može pomoći. I kad se pojavljuje u vidu milostinje kojom se kupuju cvileće, natmurene i lenje vlade, i kad uzima oblik zabašurenih, neefikasnih i neadekvatno regulisanih subvencija namenjenih zapadnom biznisu, ona predstavlja možda najužasniju prepreku koja se postavlja pred proizvodne poduhvate siromašnih. Ona negira njihov potencijal i paternalistički vređa njihove jedinstvene i nepriznate sposobnosti". Henkok, 2002, pp. 324. i 325.

[71] The World Bank: World Development Indicators 2000, p. 340, i World Development Indicators 2002, p. 358.

[72] Teresa Hayter u svom radu: *Pomoć kao oblik imperijalizma* navodi: ""Pomoć" nikada nije značila da se bez uslovljavanja poklanjaju finansijska sredstva. Obično je bilo tako da uslovi koji prate pomoć imaju za cilj da štite interese vlada koje pomoć daju",prema: Stanovnik, 1983, p. 380.

[73] Kakvu npr. SAD imaju prema Izraelu. U budžetu za 2003. godinu SAD su odobrile vojnu pomoć Izraelu u vrijednosti od 2,1 milijardu dolara, dok je Izrael, krajem novembra 2002. godine zatražio dodatnih 4 milijarde dolara vojne pomoći i 10 milijardi dolara kreditnih garancija za podsticaj privrede u 2003. godini. (Dnevni avaz, 27.11.2002.)

[74] Npr. stvaranja uslova privlačnih za međunarodne investicije, odnosno ulazak stranih privatnih kompanija.

[75] Chapra, 1996, p. 229.

[76] Londonski *Ekonomist* u tekstu od 28.aprila 1979. godine, ističe da je pomoć prevaziđeno oruđe razvoja: "Nekada se smatralo da je pomoć ključ razvoja. Danas se pokazuje da je ovakav optimizam neopravdan. Razvoj je mnogo zamršenija stvar nego što smo to nekad mislili, a doprinos pomoći je beznačajan. Bogate zemlje nisu ni pružale dovoljno pomoći prave vrste, tako da su zemlje u razvoju potražile druge izvore sredstava". Bauer, u svom radu *Tuđa pomoć-oruđe napretka*, kaže: "Neprekidni priliv pomoći stvara opasnost koje većinom niko nije svjestan – mislim na pauperizaciju zemalja koje primaju pomoć. Pauper, siromah, je onaj koji računa na javnu podršku koju nije zaslužio svojim radom, pa tako "pauperizacija" izražava općeprihvaćeno uvjerenje da je podrška bez rada najznačajniji faktor privrednog razvoja naroda". (prema: Stanovnik, 1983, p. 379.)

[77] Ghazali, El-, 1994, pp. 27. i 28.

[78] Od 57 zemalja članica OIC Svjetska banka je za 2002. godinu publikuje podatke za njih 48. Podaci nisu publikovani za sljedeće zemlje: Bahrein, Brunei, Comoros, Djibuti, Guyana, Maldives, Palestine, Qatar i Suriname. Vidi: The World Bank: World Development Indicators 2002.

[79] The World Bank: World Development Indicators 2002, p. 358.

[80] The World Bank: World Development Indicators 2002, pp. 360-362.

[81] Uslovi koncesije prema PRGF programu su: 1) 77 zemalja sa niskim dohotkom kvalifikovano je za ovaj program pomoći, 2) kvalifikovanost se određuje IDA (*International Development Agency*) uslovima po kojima dohodak p/c u 1999. godini može iznositi najviše 885 US$, 3) po ovom programu zemlji kandidatu omogućuje se dobijanje trogodišnjeg kredita u iznosu i do 140% uplaćene kvote, a u izuzetnim slučajevima i do 185% kvote uz kamatnu stopu od 0,5% godišnje, uz grace period od 5 ½ godina. O ovom programu više vidjeti: Perišin, I.,Šokman, A. i Lovrinović, I., 2001, pp. 1398.

[82] I u BiH u toku su završne aktivnosti na izradi navedene strategije.

[83] To su sljedeće zemlje: Benin (460 milona US$), Burkina Faso (700), Kamerun (2.000), Zambija (90), Gvineja (800), Gvineja Bisao (790), Mali (870), Mauritanija (1.100), Mozambik (4.300), Niger (900), Senegal (850) i Uganda (1.950). Vidi: IDB-Islamic Development Bank, *Annual Report 1421H (2000-2001)*, p. 60.

[84] U 2001. godini IDB je u cilju podrške smanjenju siromaštva u najnerazvijenim zemljama članicama, uvela program: *Formulating and Implementing Schemes for Financing Medium, Small, Very Small and Micro Enterprises in IDB LDMCs*. Pilot projekat ovog programa implementira se u Senegalu, a IDB podstiče druge zemlje članice da se uključe u njegovu realizaciju.

[85] Barbara Ward u svom radu *Decenija razvoja – studija frustracije*, piše: «Poslije iskustva velikog broja novooslobođenih, nekadašnjih kolonija, zemalja sada saznajemo da injekcija stranog kapitala u društvu čije strukture, ustanove i navike nisu još zrele za promjene djeluju kao posipanje vode po isušenom tlu. Voda jednostavno otiče – i to na žalost često u privatne džepove ili u privatne bankarske račune u inostranstvu.» Vidi: Stanovnik, 1983, p. 383.

[86] Postoje različite vrste zajmova ili kredita koje mi ovdje nećemo posebno navoditi. O klasifikaciji zajmova vidjeti: Chaudhri, 1994, p. 42-48.

[87] The World Bank: World Development Indicators 2002, pp. 355.

[88] The World Bank: World Development Indicators 2002, pp. 355.

[89] Stanovnik, 1983, p. 383.

[90] Prenio al-Nasa iz Abu Sa'id al-Khudryy i smatra se autentičnim hadisom. Prema: Chapra, 1996, p. 233.

[91] Prema Buhariji i Ibn Madždži od Ebu Hurejre. Vidi: Chapra, 1996. p. 233., takođe vidjeti: Khan, 1992, (9:16), p. 163.

[92] Postoji još nekoliko *ajeta* istog sadržaja (6:145; 6:119; 16:115).

[93] Chapra, 1996. p. 234. Takođe vidjeti: Qaradawi, 1992. p. 267.

[94] Qaradawi, 1992. p. 267.

[95] Isto navodi i Chapra. Vidi: Chapra, 1996, p. 234.

[96] Vidi: Chapra, 1995. p. 358.

[97] Vidi: Siddiqi, 1988. p. 66.

[98] Chapra, 1995. p. 361.

[99] The World Bank: World Development Indicators 2002, pp. 354.

[100] Navedeni podaci razlikuju se od podataka IMF-a prezentiranim u IDB: Annual Report 1421H (2000-2001) p. 69. Prema njima nivo FDI zemalja u razvoju u 2000. godini dostigao je 178 milijardi US$.

[101] The World Bank: World Development Indicators 2002, pp. 355.

[102] Tako će zbog ekonomske krize i pada povjerenja u političku i ekonomsku stabilnost, nivo neto priliva privatnog kapitala u 2002. godini u Latinskoj Americi iznositi tek 29 milijardi US$, u poređenju sa 45 milijardi US$ iz 2001. godine ili čak 106 milijardi US$ ostvarenih u 1998. godini. (*Ekonomist*, Doubts inside the barricades, 28/09/2002, p. 63.)

[103] Međutim, zakonska diskriminacija inostranih investitora u odnosu na domaće ne predstavlja prihvatljivo rješenje i ne služi unapređenju FDI.

[104] Veličina i kupovna moć tržišta primaoca, makroekonomska stabilnost, te razvijenost infrastrukture i bogatstvo prirodnih resursa pokazali su se kao najrelevantniji faktori privlačenja FDI u europske

tranzicijske zemlje. FDI uglavnom idu u zemlje gdje vlada stabilnost tečaja, veća kupovna moć per capita, te niži makroekonomski i politički rizik (viši kreditni rejting). Otvorenost i pokazatelj stupnja razvoja nisu imali uvjerljiv i signifikantan predznak. Vidi: Babić, A. i Stučka, T, 2001, p. 2.

[105] Babić,A., Ibid. p.1.

[106] Stanovnik, 1983, p. 167.

[107] Ghazali. El-, 1994, p. 27.

[108] Vidi detaljnije: Karanshawy, el-, 1996., p. 49.

[109] Fond je osnovan januara 1976. godine sa ciljem "reafirmacije prirodne solidarnosti zemalja članica OPEC sa drugim zemljama u razvoju" u njihovoj borbi protiv zaostalosti i poziva na unapređenje saradnje sa tim zemljama. Sve zemlje u razvoju pozvane su da apliciraju za sredstva Fonda, ali prioritet imaju najnerazvijenije zemlje koje ostvaruju i najveće učešće u pomoći od strane Fonda. Od svog osnivanja do 2002. godine Fond je odobrio pomoć za 109 zemalja, od kojih 48 u Africi, 34 u Aziji, 25 u Latinskoj Americi i Karibima, te tri u Evropi (među kojima je i Bosna i Hercegovina). Pored programa pomoći u vidu grantova, Fond finansira ili koofinansira projekte odobravajući zajmove privatnom i javnom sektoru neposredno ili posredstvom drugih razvojnih institucija. Vidi detaljnije: OPEC: General Information, 2002, Vienna, Austria, 2002, pp. 22.-24.

IV Dio

4. ISLAMSKO BANKARSTVO

Na osnovu dosadašnje analize, može se zaključiti da su Muslimanske zemlje članice IDB, sa finansijskog aspekta, prilično heterogene. U osnovi se mogu podijeliti u dvije grupe: 1) zemlje-kreditore, kapitalno suficitarne, koje se na svjetskom finansijskom tržištu pojavljuju kao one koje imaju viškove kapitala (obično se radi o Arapskim zemljama – izvoznicama nafte) i 2) zemlje-dužnici, kapitalno deficitarne, odnosno zemlje koje se na svjetskom finansijskom tržištu pojavljuju kao one koje traže sredstva, kreditno se zadužuju ili su već veliki dužnici. Ovu grupu čine ostale Muslimanske zemlje članice OIC, ali i neke zemlje izvoznice nafte, odnosno članice OPEC-a kao što su npr. Nigerija i Alžir.

Za prvu grupu zemalja karakteristično je da viškove kapitala investiraju u Evropu, SAD, Japan i druge razvijene zemlje neposredno ili posredstvom njihovih banaka i finansijskih institucija na način koji je pojašnjen u prethodnom dijelu studije. Druga grupa zemalja, najviše sredstava posuđuje, upravo, od država, banaka i finansijskih institucija iz Evrope, SAD, Japana, Koreje i drugih razvijenih zemalja. Prema tome, zemlje članice IDB u svojim finansijskim odnosima, uglavnom, su usmjerene ka zemljama nečlanicama, odnosno ka razvijenim Zapadnim zemljama. U tom smislu postavlja se pitanje razloga slabe finansijske saradnje i povezanosti među Muslimanskim zemljama.[1] Dio odgovora nalazi se i u nerazvijenom finansijskom sistemu unutar i između Muslimanskih zemalja.

Upravo potreba izgradnje finansijskog sistema koji će zadovoljiti potrebe Muslimanskih zemalja i pomoći u finansiranju njihovog ekonomskog razvoja, ali na način koji će biti prihvatljiv sa aspekta *šerijata*, odnosno učenja Islamske ekonomije, predstavlja jedno od značajnih pitanja kojim se danas bave teoretičari Islamske ekonomije.

U ovom dijelu rada daćemo kratke naznake dosadašnjeg razvoja Islamskog finansijskog sistema i ukazati kako na aktuelne, tako i na aktivnosti koje neposredno slijede u njegovoj daljoj izgradnji. Posebna pažnja biće posvećena Islamskom bankarstvu i Islamskim bankama kao najznačajnijim institucijama Islamskog finansijskog sistema. Ono će biti razmotreno u njegovom komercijalnom, investicionom i razvojnom aspektu sagledavanjem

aktivnosti, nivoa razvoja i doprinosa Islamskih komercijalnih, investicionih i Islamske razvojne banke ukupnom ekonomskom razvoju Muslimanskih zemalja. U okviru toga biće prezentirani i detaljno pojašnjeni osnovni modeli finansiranja koje u praksi koriste Islamske komercijalne banke, te izvršene analize njihove zastupljenosti u praksi Islamskih banaka. Islamsko investiciono i uzajamno bankarsvo još uvijek predstavlja novinu u Islamskom finansijskom sistemu, ali doživljava i značajnu ekspanziju. Na kraju će biti prezentirano Islamsko razvojno bankarstvo kroz prezentaciju *Islamic Development Bank* kao najznačajnije razvojne Islamske finansijske institucije. Islamsko finansijsko tržište kao integralan dio Islamskog finansijskog sistema biće predmet naših analiza u narednom dijelu ove studije.

4.1. Islamski finansijski sistem

Jačanje i razvoj Islamskog finansijskog sistema podrazumijeva razvoj Islamskog finansijskog tržišta, Islamskih finansijskih instrumenata, Islamskih finansijskih institucija i pravila ponašanja, odnosno normativne regulative koja će biti obavezna za sve subjekte u Islamskoj finansijskoj sferi. Radi potpunijeg razumijevanja cjelovitog koncepta, u nastavku, dajemo kratak prikaz dosadašnjeg razvoja Islamskog finansijskog sistema.

Razvoj Islamskog finansijskog sistema u posljednjih trideset godina bio je veoma dinamičan. U početku smatran utopijom, danas, Islamski finansijski sistem predstavlja realnost zauzimajući svoje mjesto u okviru svjetskog finansijskog sistema. Na *Slici 4.1.* prikazana je hronologija razvoja Islamskog finansijskog sistema sa najvažnijim događajima koji su karakterisali pojedine njegove faze. U svojoj kratkoj istoriji Islamski finansijski sistem bilježi stalna unapređenja. Temelji njegove izgradnje postavljeni su početkom dvadesetog vijeka ozbiljnom kritikom kamate od strane ekonomista koji su svoju ekonomsku naobrazbu sticali na vodećim zapadnim univerzitetima.

Uz tako stečena ekonomska znanja, sa osloncem na izvorna učenja Islama, nastaje Islamska ekonomska teorija koja je u segmentu Islamskih finansija našla svoju punu praktičnu primjenu. Ipak, najznačajniji napredak ostvaren je početkom sedamdesetih godina kada dolazi do osnivanja nekoliko komercijalnih banka koje su se opredijelile da svoje ukupno poslovanje usklade sa principima *šerijata*. Snažan podsticaj razvoju Islamskih finansija bilo je i osnivanje Islamske banke za razvoj (IDB - *Islamic*

Development Bank) sa sjedištem u Džedi, u Saudijskoj Arabiji. U to vrijeme intenzivirana su i naučna istraživanja u oblasti Islamske ekonomije. Neke zemlje poput Pakistana, Irana i Sudana u potpunosti su konvertovale svoje dotadašnje konvencionalne ekonomske sisteme u Islamski ekonomski sistem. U Maleziji je prihvaćen koncept dvojnog bankarstva. Pored konvencionalnog puni legalitet dat je i Islamskom bankarstvu. Devedesetih godina neke Zapadne konvencionalne banke otvaraju tzv. «*Islamic windows*» posredstvom kojeg zainteresovanim klijentima nude bankarske usluge usklađene sa principima *šerijata*. Stvaraju se uslovi za razvoj Islamskog novčanog tržišta, ali i međunarodnog Islamskog tržišta vrijednosnih papira. Uspostavlja se Islamic Dow Jones indeks, kao i Financial Times Islamic indeks, te omogućavaju transakcije na berzama sukladno principima *šerijata*. Osniva se međunarodno Islamsko finansijsko tržište, uvode računovodstveni i revizorski standardi za Islamske finansijske institucije, osniva Međunarodna Islamska rejting agencija, te Generalni savjet Islamskih banaka i finansijskih institucija. Aktuelni su dogovori o uvođenju zlatnog dinara «*gold dinar*» kao zajedničke valute Islamskog finansijskog tržišta, valute koja bi imala puno pokriće u zlatu.

U razvoju Islamskog finansijskog sistema, Islamske finansijske institucije imaju krucijalnu ulogu. Danas u svijetu posluje preko 200 različitih Islamskih finansijskih institucija (komercijalnih/investicionih banaka, finansijskih i osiguravajućih kompanija) koje posluju u preko 50 zemalja na svih pet kontinenata, a posebno u područjima Bliskog Istoka, Afrike, Jugoistočne Azije, Sjeverne Amerike i Evrope.[2] Pored njih postoji i niz ne-bankarskih finansijskih institucija: Islamsko novčano tržište, Islamske berze, Islamski uzajamni fondovi i Islamske osiguravajuće kompanije koje posluju na principima *šerijata*. Najznačajniju ulogu u dosadašnjem razvoju Islamskog finansijskog sistema i najveći doprinos finansiranju ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja imale su Islamske banke. To je i razlog zbog kojih će ovim Islamskim finansijskim institucijama, u nastavku, biti posvećena i posebna pažnja.

U narednom periodu očekuje se dalja dogradnja Islamskog finansijskog sistema koja će se realizovati kroz dogradnju pravne regulative i razvoj ostalih finansijskih institucija. U tom smislu misli se, prije svega, na adaptaciju i primjenu međunadnih standarda u poslovanju Islamskih finansijskih institucija, stvaranje uslova, mehanizama i institucija za njihovu efikasnu kontrolu, nadzor i licenciranje, te dalji razvoj instrumenata Islamskog finansijskog tržišta. Na osnovu navedenog jasno je da je glavni okvir Islamskog finansijskog sistema već izgrađen, ali i da predstoji još prilično posla da bi bio u potpunosti dovršen.

Vjerska zabrana komercijalnog (kamatnog) posuđivanja

1890-te	➢ Početak komercijalnog bankarstva u Muslimanskom svijetu	➢ Počele kritike bankarskih kamata kao zabranjene *ribā*, posebno u Egiptu
Rane 1900	➢ Kritika kamate širi se na druge Arapske regije, a posebno, na Sub-Kontinent	➢ Većina naučnika suglasna je sa stavom da kamata u svim svojim oblicima predstavlja *ribā* koja je zabranjena
1930-te	➢ Kritika kamate iz Islamske perspektive data je od strane profesionalnih ekonomista	➢ Islamski naučnici dokazali su da bankarska kamata spada u područje *ribā* koja je zabranjena
1950-te	➢ Islamski naučnici i Muslimanski ekonomisti počeli su nuditi teoretske modele organizovanog bankarstva i finansiranja kao supstituta za na kamati zasnovano bankarstvo	➢ Predložen je model interest-free bankarstva zasnovan na dvo-trećinskoj *mudarabi*
1960-te	➢ Počelo je prakticiranje Islamskih principa finansiranja ➢ Operacioni mehanizmi Islamskih finansijskih institucija, započeli nakon što su predloženi	➢ Uspon i pad *Mitghamr Egipt Saving Associations* od 1961-64. ➢ Osnivanje *Tabung Hajji Malaysia* 1966.
1970-te	➢ Osnivanje Islamskih banaka i ne-bankarskih finansijskih institucija ➢ Organizacija akademskih aktivnosti ➢ Osnivanje akademskih institucija ➢ Razvoj finansijskog *murabaha* mehanizma	➢ Publikovanje brojnih knjiga o Islamskom bankarstvu zasnovanom na raspodjeli profita ili gubitka, *murabaha* i lizingu ➢ Dubai Islamic Bank 1971. ➢ Islamic Development Bank 1975. ➢ First International Conference on Islamic Economics, Makkah 1976. ➢ Center for Research in Islamic Economics, Jeddah
1980-te	➢ Zainteresovanost za politiku javnog sektora ➢ Više privatnih banaka ➢ Diverzifikacija Islamskih bankarskih proizvoda ➢ Rast interesa Zapadnih akademskih i finansijskih krugova ➢ Neke konvencionalne banke otvaraju “Islamic windows” ➢ Inicirano više istraživanja, nastave i treninga	➢ Pakistan, Iran, Sudan, Malezija i druge zemlje pokušavaju transformisati cjelokupan sistem ili podržavati Islamski sistem ➢ IMF publikuje studije i članke o Islamskom bankarstvu ➢ na Zapadu raste broj doktorata, istraživanja i drugih publikacija o Islamskom bankarstvu ➢ OIC Fiqh Academy i drugi Fikh odbori
1990-te	➢ Razvoj Islamskog indeksa i uzajamnih fondova ➢ Širenje “Islamic windows” ➢ Rast Islamskih na aktivi zasnovanih instrumenata ➢ Prepoznavanje sistemskog značaja Islamskih banaka i finansijskih institucija	➢ Osnivanje Islamskih uzajamnih fondova širom svijeta ➢ Uspostavljanje Dow Jones i Financial Times Islamskih indeksa ➢ Podsticaj regulaciji i superviziji ➢ Objavljeni AAOIFI standardi ➢ Počeo rad na izgradnji potpornih institucija
2000 i kasnije	➢ Nastavak rasta i zrelost ali i rast izazova ➢ Kompletiranje Islamske finansijske strukture ➢ Usmjeravanje ka upravljanju rizikom i korporativnom upravljanju ➢ Ekonomija obima i spajanje	Uspostavljanje: ➢ na aktivi zasnovanog tržišta vrijednosnih papira ➢ Islamic Financial Services Supervisory Office ➢ rejting agencija

Izvor: Ali, Mohamed Ahmad, The emerging Islamic financial architecture: The way ahead, *Fifth Harvard University Forum on Islamic Finance,* Harvard University, Cambridge, Massachusetts, April, 2002, p.10

Slika 4.1. *Razvoj Islamske finansijske arhitekture*

4.2. Koncept i osnovni principi Islamskog - *interest-free* bankarstva

Islamsko bankarstvo zasniva se na osnovnom načelu : apsolutnoj zabrani primanja i davanja kamate. Ovaj način poslovanja danas, u svijetu, primjenjuje preko 200 Islamskih banaka i drugih finansijskih institucija. Obzirom na zabranu upotrebe kamate u finansijskom poslovanju Islamske banke i finansijske institucije svoju poslovnu filozofiju zasnivaju na poslovnim aranžmanima koji podrazumijevaju učešće u raspodjeli dobiti ili gubitka, te drugim, *šerijatom* dozvoljenim, modelima finansiranja.

Pravda ili pravednost predstavlja temeljni princip Islamskog ekonomskog pristupa, pa time i Islamskog bankarstva. Od ostalih, izvornih principa Islamske ekonomije u kontekstu razmatranja koncepta Islamskog bankarstva izdvojićemo sljedeće:

1. **Apsolutna zabrana plaćanja ili naplate kamate u bilo kojem obliku**. Ni jedna od bankarskih aktivnosti ne smije generirati kamatu. Banka ne može ulaziti u bilo kakve odnose kojima će biti, na bilo koji način, obavezna plaćati kamatu. Odnosi kreditora i debitora u konvencionalnom pristupu su zamijenjeni sudjelujućim odnosima onoga koji obezbijeđuje i onoga koji koristi kapital. Ovaj odnos za rezultat ima učešće u realnoj imovini i realnom poslovnom poduhvatu uz napomenu da dobit ili prinos ne može biti unaprijed fiksiran ili određen. On će zavisiti od uspješnosti samog posla, ostvarene produktivnosti i tržišne uspješnosti. Prema tome, svako prethodno određivanje iznosa koji će biti plaćen ili naplaćen iznad iznosa glavnice zajma, u Islamu je zabranjeno. Takođe, strane u poslu ne mogu unaprijed garantovati ni iznos profita kojeg nastoje ostvariti. Islam, u osnovi, poznaje samo jednu vrstu zajma – *quard hassan* u kojem zajmoprimac ne plaća nikakvu kamatu niti plaća nikakav drugi dodatni iznos iznad iznosa primljenog zajma. Postoji i shvatanje da zajmodavac, u tom smislu, ne smije koristiti nikakve prednosti ili pogodnosti od strane zajmoprimca prije, u toku i nakon posudbe novca. Prema tome, bilo kakve neposredne ili posredne koristi koje mogu nastati po osnovu posudbe novca u Islamu nisu dozvoljene.

2. **Obaveza podjele profita ili gubitka.** Zajmodavac je obavezan dijeliti profit ili gubitak koji nastaje od posla za koji je novac bio posuđen. Islam stimuliše vlasnike novca i poduzetnike da investiraju na principima učešća u raspodjeli profita ili gubitka. Prema tome, vlasnik novca će ekvivalentno dijeliti rizik poduzetništva, bilo da se radi o

industriji, uslugama, maloj farmi ili prostoj trgovini. Ovakav pristup predstavlja neposredan i snažan doprinos razvoju jer se vlasnici novca stimulišu da ga investiraju u vidu kapitala u određene poslovne namjene. Jedino novac koji je investiran u formi kapitala u neki posao može donijeti dodatni prinos.

3. **Nemogućnost zarade bez preuzimanja rizika.** Ovaj princip se odnosi kako na rad, tako i na kapital. Bez poduzetničke aktivnosti i s time vezanog izlaganja poslovnom riziku ne može se zaraditi plata, niti obezbijediti naknada ili nagrada za investirani kapital.

4. **Zabrana stvaranja "novca novcem".** Stvaranje "novca novcem" u Islamu nije dozvoljeno. Novac predstavlja samo posrednika ili sredstvo koje pomaže u razmjeni. Znanje, napor, inicijativa, vještina i rizik su važni i značajni u procesu stvaranja nove vrijednosti. Novac služi samo da se proizvodni elementi stave u funkciju. Novac postaje kapital tek kada je investiran u konkretan posao. Do tada on predstavlja samo novac kao kupovnu moć. A takva "kupovna moć" ne može biti korištena za stvaranje nove "kupovne moći" same za sebe. Novac mora ući u proces investiranja ili kupovine roba i usluga da bi se mogao uvećati.

5. **Zabrana kockanja** (*maysir*)**, neodređenosti, pretjeranog rizika, špekulacija i neizvjesnosti** (*gharar*). Pojava ovih, u Islamu zabranjenih, elemenata poslovnog ponašanja, može dovesti do prevare, odnosno nanošenja štete nekom od učesnika poslovnog procesa. Navedeni elementi mogu se pronaći u ugovorima kada je npr. obaveza plaćanja povezana sa nejasnim obavezama koje druga strana treba da izvrši ili kada je vezana za nejasno definisanu obavezu treće strane. Nejasnoća se može pojaviti kod kupoprodaje ukoliko jedan od bitnih elemenata ugovora nije precizno definisan (predmet, cijena, rok isporuke i slično).

6. **Zabrana finansiranja ili rada sa, u Islamu, zabranjenim** (*haram*) **proizvodima ili aktivnostima.** Ovaj princip prvenstveno podrazumijeva da banka svoje aktivnosti obavlja na dozvoljen - zakonit način. Dalje, ona će podržavati samo djelatnosti koje u Islamu nisu zabranjene. I na kraju, banka neće finansirati proizvodnju ili trgovinu u Islamu zabranjenih proizvoda. To praktično znači da se ona neće baviti nezakonitim aktivnostima (npr. "pranjem novca", korupcijom, kriminalom i sl.); neće finansirati i

podržavati zabranjene djelatnosti (npr. proizvodnju alkohola, otvaranje kockarnica i noćnih klubova, proizvodnju pornografskog materijala, terorizam i sl.), niti će podržavati proizvodnju i/ili promet, u Islamu, zabranjenih proizvoda (npr. alkohola, droge, svinjetine i sl.).

Pored navedenih postoje i drugi principi koje Islam propisuje i koji se odnose na segment ekonomskog ponašanja i poslovanja. Obzirom na njihov karakter, Zapadni teoretičari nazivaju ih etičkim ili moralnim principima u ekonomiji[3]. Oni sa zabranama i ograničenjima u Islamskoj ekonomiji, koji će biti prezentirani u narednom dijelu kod razmatranja Islamskog pristupa tržištu kapitala, predstavljaju jedinstvenu cjelinu.

4.2.1. Islamske banke – nastanak i razvoj

Povijest nastanka Islamskih banaka vezuje se za kraj devetnaestog i početak dvadesetog vijeka kada dolazi do osnivanja Islamskih novčanih zavoda koji su poslovali na beskamatnoj osnovi.[4] Međutim, praktična primjena koncepta modernog Islamskog bankarstva nije tako stara. Prva Islamska finansijska institucija, kao preteča savremenih Islamskih banaka, osnovana je 1963. godine u polu-ruralnom gradu Meet-Ghamr u provinciji *Dakahlijah* u Egiptu[5]. Iako je u vrlo kratkom periodu ostvarila zapažene poslovne rezultate, pod pritiskom tadašnje Vlade i Centralne banke, odnosno, tadašnjih društvenih prilika u Egiptu koje nisu bile naklonjene "novom pristupu"[6], ova institucija, nakon četiri godine rada, biva zatvorena, preuzeta od strane Centralne banke Egipta, te transformisana u konvencionalnu "*interest-based*" banku.[7]

Gotovo u isto vrijeme, ali na drugom kraju svijeta, u Maleziji, 1963. godine osnovan je *Muslim Pilgram Saving Corporation* koja se 1969. godine transformiše u *Pilgrams Management and Fund Board of Malaysia*, popularno nazvan *Tabung Hajji*. Ovaj Fond je mobilisao sredstva koja su predstavljala štednju vjernika u cilju finansiranja hodočašća na *Hadž* ili *Umru*.[8] Novac koji su vjernici godinama štedili za navedenu namjenu mogao je biti povjeren samo institucijama koje su "čiste" od kamate, odnosno koje posluju na principima *šerijata*. U tom smislu sredstva ovakve štednje mogla su biti korištena ili plasirana samo na način koji je bio u skladu sa Islamskim principima poslovanja. Iako nije bila banka u klasičnom smislu, *Tabung Hajji* je, u osnovi, obavljao dvije značajne bankarske funkcije - prikupljao depozite i vršio plasman sredstava. Kao takav postao je

značajan investitor na finansijskom tržištu Malezije.[9] Fond je predstavljao dobar primjer uspješne praktične realizacije Islamskih principa poslovanja, tako da mu je 1987. godine dodijeljena nagrada Islamic Development Bank za doprinos razvoju Islamskog bankarstva. Uspjesi Fonda doveli su kasnije do osnivanja Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) sa sjedištem u Kuala Lumpuru.

Početni neuspjeh prve Islamske banke iz Egipta nije obeshrabrio one koji su željeli da vide praktičnu primjenu tadašnjih teoretskih učenja iz oblasti Islamske ekonomije. Mnogi univerziteti sponzorisali su izučavanja Islamskog ekonomskog koncepta. Prvi odsjek Islamske ekonomije otvoren na Islamskom Univerzitetu *Umm Durman* u Sudanu 1967.godine. To je bio značajan pokušaj učinjen od strane Muslimanskih intelektualaca da se dotadašnja parcijalna akademska izučavanja objedine u jednu zaokruženu cjelinu.

Najznačajniji podsticaj razvoju Islamskog bankarstva bila je odluka Organizacija Islamskih zemalja (OIC - *Organization of Islamic Countries*) iz 1974. godine o osnivanju Islamske Banke za razvoj ili Islamske razvojne banke (IDB - *Islamic Development Bank*). Banka ima sjedište u Džedi (Jeddah) u Saudijskoj Arabiji.

Novi pokušaj osnivanja Islamske komercijalne banke učinjen je već naredne, 1975. godine, kada u Dubaiu, u Ujedinjenim Arapskim Emiratima, počinje sa radom *Dubai Islamic Bank* kao prva Islamska komercijalna banka. To je, u stvari, bio pravi početak jer se u narednih dvanaest godina, sa promjenom političke klime u mnogim Muslimanskim zemljama, broj Islamskih banaka povećao na šezdeset. Sedamdesete godine bile su posebno značajne za razvoj Islamskog bankarstva. Na Filipinima, 1973. godine osnovana je *PAB - Philippine Amanah Bank*;[10] u Sudanu 1977. godine osniva se *Faisal Islamic Bank of Sudan*. Iste godine u Egiptu - *Faisal Islamic Bank of Egypt*. Dvije godine nakon toga, 1979. godine, u Bahreinu – *Bahrain Islamic Bank* itd.

Razvoj Islamskog bankarstva bio je pod snažnim uticajem političkih prilika u svakoj od zemalja Islamskog svijeta. Neke od njih u potpunosti su islamizirale svoje finansijske sisteme poput Irana i Pakistana. Međutim, ni u jednoj taj proces nije protekao bez poteškoća i problema. Tako npr. u Pakistanu, kamata je trebala do 1985. godine biti potpuno eliminisana iz finansijskog i bankarskog sistema. Ipak, odluke vrhovnog suda

Pakistana sa kraja 1999. godine po kojima su komercijalne banke u Pakistanu morale od prvog jula 2001. godine svoje poslovanje u potpunosti transformisati ili prilagoditi Islamskim principima, pokazuju da proces eliminacije kamate ni do tada nije bio završen.[11] U Sudanu, na primjer, vlada je islamizirala bankarski sistem, ali istovremeno omogućila bankama da nastave poslovati sa kamatom[12].

Takav pristup doveo je do konfuzije u odnosima deponenata prema Islamskim bankama u pogledu stvarnog "statusa" takvih institucija. I u nekim drugima zemljama doneseni su propisi koji su omogućili osnivanje i rad Islamskih banaka, međutim, kasnije osnovane "Islamske banke" nastavile su praksu konvencionalnih, plaćajući i naplaćujući kamate u svojim svakodnevnim aktivnostima. U pojedinim Muslimanskim zemljama (Sirija i Irak) u kojima su sve banke u državnom vlasništvu nije bilo realnih uslova za razvoj komercijalnog Islamskog bankarstva. U Saudijskoj Arabiji, gdje se nalazi sjedište Islamic Development Bank, nema komercijalnih Islamskih banaka niti finansijske institucije mogu u svom nazivu sadržavati riječ "*Islamska*"[13]. U njima komercijalne banke poput *Nacional Commercial Bank, Riyad Bank, Arab Bank Group* i *Arab Banking Corp*. imaju otvorenih nekoliko ekspozitura (*branches*) specijaliziranih u poslovima Islamskog bankarstva i finansija. Takođe i u Turskoj, gdje je interest-free model finansiranja u kratkom periodu ostvario značajnu ekspanziju, po važećim zakonima, banke u svom nazivu ne mogu sadržavati riječ *"Islamska"*. U Egiptu samo tri banke klijentima nude finansijske usluge na Islamski prihvatljivim principima. Oman je jedina Arapska zemlja gdje je Islamsko bankarstvo potpuno zabranjeno. Nasuprot tome, Bahrein predstavlja globalno središte Islamskih investitora sa 22 registrovane Islamske banke.

Iran, Pakistan i Sudan nominalno su konvertovale svoje konvencionalne u Islamske finansijske sisteme. Malezija i Bangladeš imaju implementiran paralelan bankarski sistem u kojem, pored konvencionalnog, na osnovu posebnog zakona, egzistira i Islamsko bankarstvo.

Drugi značajan faktor razvoja Islamskog bankarstva predstavlja tržište, odnosno preferencija klijenata da izaberu banku koja im najviše odgovara. Prema dinamici njihovog rasta i razvoja jasno je da su klijenti pozitivno reagovali i prihvatili "novi" način bankarskog poslovanja.

Ne treba zanemariti ni činjenicu da su Islamske banke nastale u, za njih, veoma nepovoljnom okruženju. Cjelokupan sistem, institucije, pravila ponašanja i tržište, bilo je prilagođeno poslovanju na kamatnom principu. Islamske banke morale su se uhvatiti u koštac sa cjelokupnim okruženjem "koje je u osnovi bilo protiv njih".[14]

Najveća Islamska bankarska grupacija na svijetu, u 2002. godini, bila je *Al Rajhi Banking & Investment Corp.* sa sjedištem u Saudijskoj Arabiji i aktivom većom od 13 milijardi US$. Ostale velike Islamske banke su: *Albaraka & The International Investor*; *Dar-Al-Maal-Al-Islami* sa sjedištem u Ženevi; *Kuwait Finance House; Qatar International Islamic Bank; Qatar Islamic Bank; Abu Dhabi Islamic Bank, Dubai Islamic Bank; Bahrain Islamic Bank; Shamil Bank of Bahrein; Bank Islam Malaysia* i *Bank Muamalat Malaysia.*

Kasnijim razvojem i na Zapadu dolazi do osnivanja Islamskih banaka. Tako je u Luksemburgu, 1978. godine, osnovana *Islamic Finance House*, kao prva banka na Zapadu koja posluje na Islamskim principima. U Velikoj Britaniji, u Londonu, posredstvom *Al Baraka International Limited*, svoje poslovanje obavlja *Dallah Al Baraka group* – jedna od najvećih Islamskih bankarskih grupacija. Ona ima punu licencu za obavljanje depozitnih poslova u Velikoj Britaniji. Takođe, u Londonu, posredstvom *Al Rajhi Company for Islamic Investments* svoje poslovanje realizuje i *Saudi Arabian Al Rajhi group* velika Islamska bankarska grupacija. U Ženevi *Dar-al-Maal al-Islami* opslužuje evropsko tržište za *Faisal Islamic Banks*. U Kopenhagenu, u Danskoj, posluje *Islamic Bank International*, a u Melburnu, u Australiji *Islamic Investment Company*. To su samo neke od najznačajnijih Islamskih finansijskih institucija koje posluju na Zapadu, a svoje poslovanje realizuju u skladu sa principima *šerijata*. Pored toga, neke zapadne konvencionalne banke obavljaju usluge na principima *šerijata* za potrebe svojih klijenata. Tako, na primjer, *Kleinworth Benson* banka, tržišno zastupa *Islamic Unit Trast* i od 1986. godine koristi principe "*ethical investment*" za formiranje portfolia na *halal* osnovi za potrebe svojih klijenata. *Union Bank of Switzerland* izgradila je sličan pristup pri izboru investicija za potrebe *Islamic Investment Fund*.

S druge strane, interesovanje zapadnih banaka za uspostavljanje odnosa i poslovne saradnje sa Islamskim bankama u stalnom je porastu. Sve više zapadnih konvencionalnih banaka pruža usluge Islamskog bankarstva. Tako su posljednjih godina neke

konvencionalne banke kao američke: *Citibank*, *JP Morgan/Chase, Goldman Sache* i *UBS Warburg,* britanske: *HSBC*, *Barclays Capital*, *ANZ Grindlays*, francuske: *BNP Paribas*, *Societe Generale*, njemačke: *Germany's Commerzbank* i *Deutsche Bank*, holandska *ABN Amro*, ruska *Mežkobank* i japanska *Nomura Securities*, ušle su u posao finansiranja na Islamskim principima.[15] One otvaraju svoje poslovnice u Muslimanskim zemljama Zaliva nudeći svojim klijentima proizvode usklađene sa principima *šerijata*. Prema procjenama *Merill Lynch/Cap Germini Ernest & Young*, samo na području Bliskog Istoka ima oko 220.000 HNWIs - *high net worth individuals* – vlasnika imovine vrijedne 1.300 milijardi US$.[16]

Interes za razvoj poslova Islamskog bankarstva kod velikih Zapadnih banaka i dalje raste. Tako je početkom augusta 2002. godine najveća Švajcarska banka *UBS,* za septembar, najavila otvaranje samostalne banke (*Noriba Bank BSC*) sa sjedištem u Bahreinu koja će na tržištu Arapskih zemalja pružati bankarske usluge na principima *šerijata*.[17]

Prema navedenom, danas se pružanje bankarskih i investicijskih usluga na principima *šerijata* realizuje na nekoliko načina. Tako imamo sljedeće situacije:

- Islamska banka pruža usluge Islamskog bankarstva na tržištu Muslimanskih zemalja,
- Islamska banka se osniva na Zapadu (kao samostalna banka ili kao poslovnica Islamske banke) i svojim klijentima nudi usluge Islamskog bankarstva ili investiranja,
- Islamska banka posredstvom zapadnih konvencionalnih banaka nudi klijentima usluge Islamskog bankarstva,
- Konvencionalna banka na Zapadu otvara "Islamic windows" za pružanje usluga Islamskog bankarstva na finansijskom tržištu zapadnih zemalja,
- Konvencionalna banka osniva svoju poslovnicu ("Islamic windows") ili samostalnu banku u Muslimanskim zemljama koja posluje na principima *šerijata*.

Islamske principe u svom poslovanju, krajem 2002. godine, u svijetu, primjenjivalo je preko 200 Islamskih banaka i drugih finansijskih institucija koje čine finansijsko tržište vrijedno 200 do 250 milijardi US$ sa godišnjom stopom rasta koja dostiže 15%.[18] Prema ocjeni profesora *Rodney Wilsona*, rast Islamskih banaka u posljednje dvije decenije "krajnje je impresivan" i nema sumnje da će u budućnosti biti nastavljen. Široka baza njihovih klijenata, obim poslova koje obavljaju, kao i stalno podizanje nivoa obučenosti osoblja osnova je za vjerovanje da se "ne radi o prostom i prolaznom fenomenu".[19]

4.3. Islamsko komercijalno bankarstvo

Kao što smo iz prethodnog izlaganja mogli vidjeti Islamsko komercijalno bankarstvo posljednjih godina bilježi dinamičan razvoj. Pored Islamskih banaka i finansijskih institucija koje na Zapadu nude svoje usluge, raste i broj Zapadnih banaka i finansijskih institucija koje asortiman svoje ponude obogaćuju finansijskim proizvodima zasnovanim na principima *šerijata* prvenstveno namijenjenih svojim muslimanskim klijentima. Radi potpunijeg upoznavanja sa načinom njihovog poslovanja, u nastavku ćemo prezentirati osnovne modele koje u svom poslovanju koriste Islamske banke i druge finansijske institucije. Prezentacija navedenih modela biće data samo u mjeri koja može doprinijeti potpunijem sagledavanju i razumijevanju globalnog koncepta Islamskog bankarstva, tako da ista neće sadržavati detalje i pojedinosti neophodne za njihovu efikasnu praktičnu primjenu.[20]

4.3.1. Modeli finansiranja u poslovanju Islamskih banaka

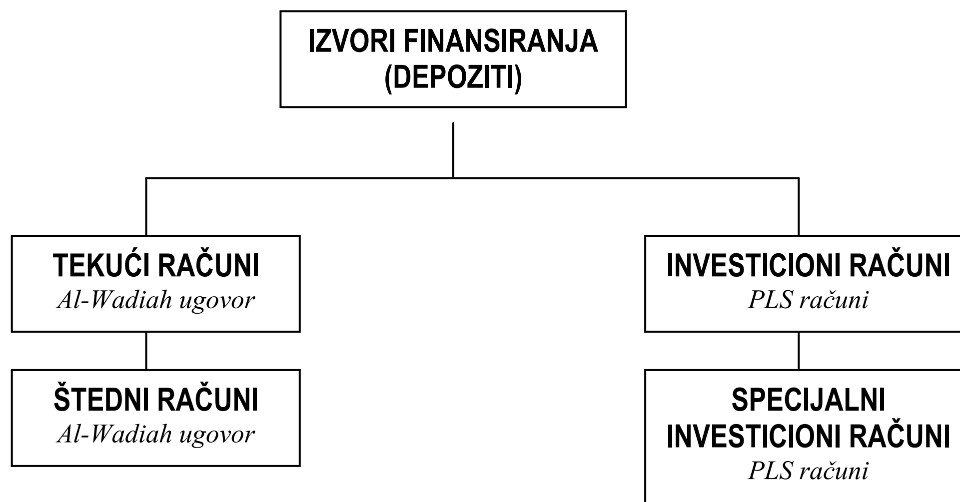
Današnji savremeni Islamski bankarski sistem koristi veći broj modela finansiranja koji su razvijeni u praksi Islamskih banaka. U osnovi, možemo ih podijeliti u tri grupe : (1) finansijski instrumenti mobilizacija bankarskih resursa, (2) modeli finansiranja i (3) instrumenti za realizaciju neutralnih bankarskih poslova. Ovi posljednji, identični su praksi konvencionalnih ili tradicionalnih banaka i koriste se u skladu sa međunarodnom bankarskom praksom (akceptiranje i izdavanje čekova i mjenica, te njihova naplata; akreditivno i garancijsko poslovanje; platni promet, promet akcijama; ostava i drugo).

4.3.1.1. Finansijski modeli mobilizacije bankarskih resursa

Tradicionalne banke prihvataju depozite koji se razlikuju po namjeni i rokovima dospjeća, te sukladno tome deponentima isplaćuju kamate. Transakcioni depoziti (štedni i depoziti po viđenju) su, u osnovi, nekamatonosni, dok na ostale vrste depozita (oročeni i specijalni) banka isplaćuje kamatu. U Islamskom bankarstvu, banka deponentima ne isplaćuje kamatu. Ona deponentima nudi učešće u raspodjeli dobiti ili gubitka koji će nastati različitim bankarskim poslovnim operacijama.

U Islamskom bankarstvu postoje dva osnovna izvora fondova: (1) depoziti po viđenju koji se direktno odnose na tekuće platne transakcije i štednju i (2) depoziti za investicije, koji predstavljaju glavni izvor fondova za banke i namjenjeni su finansiranju različitih

projekata. Ovi drugi više liče na akcije u preduzeću nego na oročene depozite u tradicionalnom bankarstvu. Ali upoznajmo se najprije sa vrstama depozitnih usluga koje Islamske banke nude svojim klijentima.



Slika 4.2. *Izvori finansiranja*

4.3.1.1.1. Tekući računi *(Al-Wadi'ah ugovor)*

funkcionišu isto kao depoziti po viđenju (*a vista*), odnosno tekući računi konvencionalnih banaka. Mogućnost *a vista* deponovanja sredstava nude sve Islamske komercijalne banke. Oni služe kao kratkoročni transakcioni depoziti sa kojima deponenti mogu raspolagati u bilo koje vrijeme u punom iznosu bez ograničenja. Prema tome, banka garantuje punu transferibilnost sredstava na ovim računima, što ne znači da ih ne može, na vlastiti rizik, koristiti u poslovne svrhe[21]. Ona će od deponenata unaprijed tražiti saglasnost za njihovo korištenje, ali samo do trenutka kada ih deponent bude želio povući ili koristiti. Obzirom da banka sredstva koristi na vlastiti rizik, deponenti ne učestvuju u raspodjeli dobiti koju banka, njihovim korištenjem, eventualno ostvari. Prema tome, sav profit koji banka generiše korištenjem sredstava na ovim računima pripada banci. Ovakav vid računa banka može otvoriti po zahtjevu fizičkih lica[22], udruženja, firmi, institucija, vladinih organa i drugih deponenata. Banka može odrediti minimalan iznos sredstava koji se deponuje pri otvaranju računa. Povlače se po zahtjevu izdavanjem čeka ili drugog pisanog dokumenta, korištenjem kartica ili na drugi način. Banka ne naplaćuje proviziju niti druge troškove za korištenje sredstava sa ovog računa, a na kraju mjeseca dostavlja deponentima izvod sa evidencijom stanja i svih promjena u toku prethodnog mjeseca. Banka svojim pravilnicima

uređuje i druga pitanja koja se odnose na ovu vrstu računa kao što su neizvršavanje plaćanja i vraćanje čeka, zatvaranje računa i drugo.

4.3.1.1.2. ***Štedni računi*** *(Al-Wadi'ah ugovor)*

uglavnom se odnose na štedne depozite (štednju) stanovništva, Islamska banka nudi četiri različita načina deponovanja sredstava na ovim računima :

1. prihvatanje štednih uloga na principima povjerenja, odnosno na bazi *al-wad'ah* ugovora. Ovim se zahtjeva od deponenta da banci da saglasnost za korištenje uloženih sredstava na računu, uz obavezu punog povrata uloga i neobavezno učešće u raspodjeli eventualno ostvarenog profita,
2. prihvatanje štednih depozita sa ovlaštenjem banci da investira i dijeli profit kao nagradu deponentima sukladno periodu i iznosu sredstava koji se nalazio na računu. Ovaj metod je sličan oročenim depozitima konvencionalnih banaka,
3. tretiranje štednog depozita kao *qard hasan* (a benevolent loan) što podrazumijeva poklanjanje banci svih novčanih ili nenovčanih efekata (koristi) koji korištenjem tih sredstava mogu proisteći,
4. prihvatanje štednih depozita na zajedničkim investicionim računima (*investment pool) i* njihovo tretiranje kao investicionih depozita koji će biti kasnije detaljnije objašnjeni.

Generalno, deponenti imaju pravo povlačenja uloga sa štednih računa bez najave uz odricanje prava učešća u raspodjeli profita u periodu u kojem je povlačenje izvršeno. Za razliku od tekućih računa, gdje sav profit koji banka ostvari korištenjem sredstava deponenata pripada banci, u ovom slučaju banka ima diskreciono pravo da nagradi štediše povratom dijela profita kojeg banka generiše korištenjem sredstava sa ovih računa[23].

4.3.1.1.3. ***Investicioni računi*** *(Profit and Loss Sharing-PLS računi)*

su računi koji mogu biti otvoreni od strane pojedinaca ili firmi za određeni period (tri mjeseca, šest mjeseci, godina ili duže). Deponenti imaju pravo učešća u dobiti banke u omjeru koji zavisi od visine depozita i perioda, odnosno vremena u kojem je depozit bio povjeren banci. Banka, u ovom slučaju, sa deponentom zaključuje ugovor na principima

Al-mudarāba gdje se pojavljuje u ulozi "poduzetnika", a deponent u ulozi onoga koji obezbjeđuje potreban kapital. Ugovorom se, pored ostalog, utvrđuje i omjer ili proporcija raspodjele očekivanog profita ili gubitka[24]. U slučaju gubitka od investiranja, obzirom da se deponent pojavljuje u ulozi vlasnika kapitala, cijeli nastali gubitak pada na njegov teret. Klijent ili deponent ne učestvuje u vođenju ili upravljanju poslovima proisteklim iz investiranja sredstava sa ovog računa. U principu, povlačenje ovih depozita prije isteka roka nije dopušteno, osim u posebnim slučajevima kada deponent, povlačeći depozit prije utvrđenog roka, gubi pravo na učešće u raspodjeli profita za taj period.

Kod ove grupe računa razlikujemo nekoliko njegovih oblika i to :

Zajednički/generalni investicioni računi kojeg primjenjuju pojedine Islamske banke formirajući zajednički investicioni *pool* na osnovu terminski-fiksnih depozita. Ovi računi imaju formu generalnih investicionih računa po kojima se vrši zajedničko investiranje sredstava depozita u različite poslovne namjene. Njihov cilj nisu pojedini specifični investicioni projekti, već se koriste za finansiranje različitih finansijskih operacija banke.

Vremenski ograničeni investicioni računi nastaju na osnovu sporazuma banke i deponenta po kojem se sredstva deponuju na određeni vremenski period. Sredstva se mogu povući nakon tog roka, dok se profit obračunava i isplaćuje tek na kraju poslovne godine.

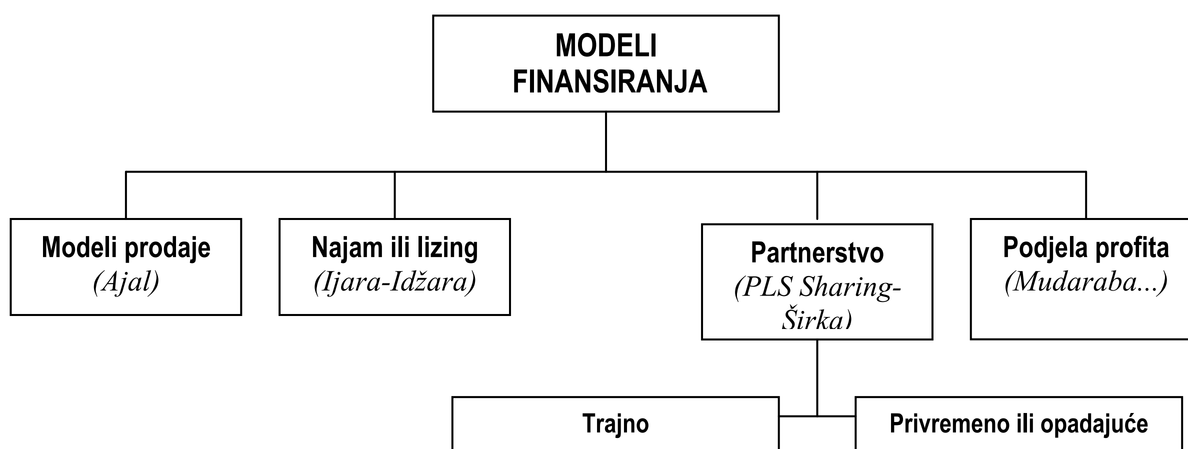
Vremenski neograničeni investicioni računi podrazumijevaju da su sredstva deponovana na ovim računima bez vremenskog ograničenja i automatski se obnavljaju do opoziva od strane deponenta. Rok za opoziv unaprijed se utvrđuje i obično iznosi tri mjeseca. Obračun i isplata profita vrši se nakon isteka poslovne godine.

U ovim slučajevima, ukoliko se radi o dugoročnim depozitima, recimo dužim od petnaest mjeseci, banka može vršiti obračun i isplatu privremenog profita. Privremeni profit može se isplaćivati npr. svaka tri ili svakih šest mjeseci, a konačni na kraju poslovne godine.

4.3.1.1.4. ***Specijalni Investicioni računi*** *(Profit and Loss Sharing-PLS računi)* omogućavaju deponentima da namjenski usmjeravaju svoje depozite za finansiranje pojedinih specifičnih projekata (npr. investicije ili trgovina). Banka ove depozite može prihvatati na selektivnoj osnovi. Profit koji se ostvari iz ovog posla dijeli se između deponenta i banke. U ovom slučaju banka se pojavljuje u ulozi zastupnika ili agenta investitora. Nadoknada banci se unaprijed utvrđuje na bazi provizije ili učešća u ostvarenom profitu. O instrumentima finansiranja, prihvatljivim sa aspekta *šerijata*, koji se mogu koristiti na Islamskom finansijskom tržištu, biće više govora u petom dijelu ovog rada.

4.3.1.2. Modeli finansiranja

U segmentu finansiranja Islamske banke u svom radu koriste nekoliko osnovnih modela zasnovanih na principima *šerijata*[25]. Obzirom da je trgovina u Islamu dozvoljena, a kamata zabranjena, prvu grupu predstavljaju modeli finansiranja koji se, u osnovi, zasnivaju na modelima prodaje (*ajal*). Drugu grupu predstavljaju modeli finansiranja koja se realizuje kao najam ili lizing (*idžara*), treću predstavlja poslovno partnerstvo na bazi zajedničkog učešća u podjeli profita ili gubitka (*mušaraka*) i četvrtu partnerstvo na bazi zajedničkog učešća u podjeli profita (*mudaraba, muzara'a, musaka'a...*). Posebno mjesto pripada kreditima bez troškova i naknade (*kard hasan)* koji za klijente predstavljaju najpovoljniji model finansiranja.

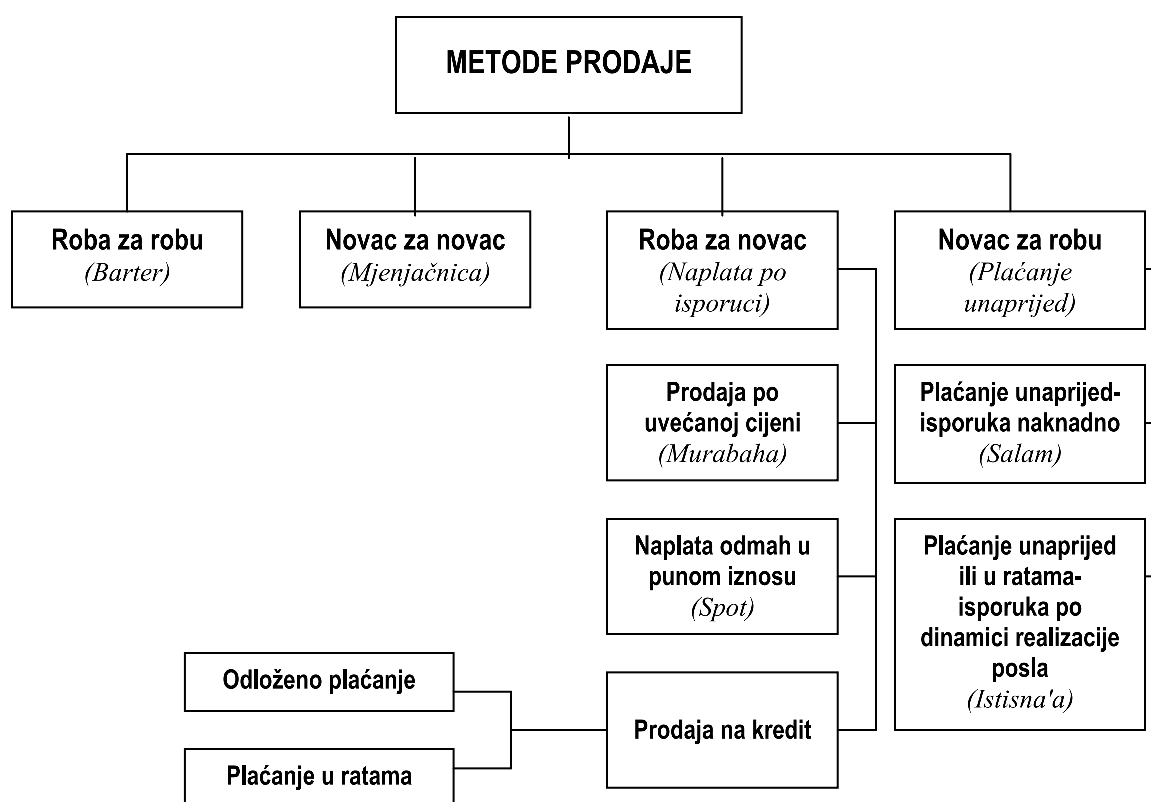


Slika 4.3. *Grupe modela finansiranja*

Ipak, mnogi autori ukazuju da (1) *Profit and Loss Sharing (PLS Sharing)* - podjela profita ili gubitka i (2) *mark-up (cost-plus)* - nabavna cijena uvećana za troškove (troškovi-plus), predstavljaju dva osnovna modela finansiranja[26]. Iako je prvi, u teoriji Islamskog bankarstva znatno više zastupljen, drugi model ima znatno veću primjenu u poslovnoj praksi Islamskih banaka. To je i osnovni razlog zbog kojeg, našu prezentaciju modela finansiranja, započinjemo upravo sa modelima koje u poslovnoj praksi preferiraju savremene Islamske banke.

4.3.1.2.1. Modeli finansiranja na bazi metoda prodaje

Prva grupa modela finansiranja zasniva se na metodama prodaje ili metodama trgovine. U ovom slučaju imamo nekoliko baze modela koji su predstavljeni na narednoj *Slici*.



Slika 4.4. *Modeli finansiranja zasnovani na metodama prodaje*

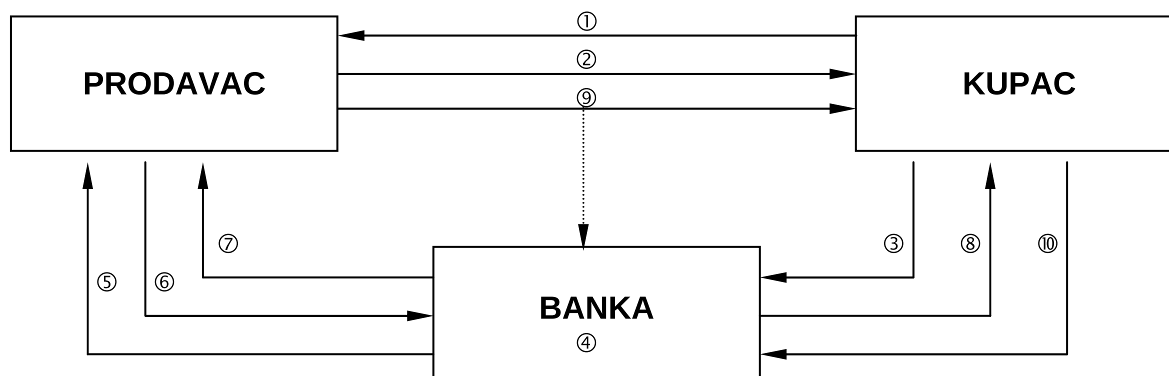
Ovdje nećemo pojašnjavati barter ili razmjenu robe za robu, te mjenjačke poslove. Našu pažnju ćemo usmjeriti na modele koje pretežno koriste Islamske banke.

***4.3.1.2.1.1. Murabaha** (bai-mujal, mark-up ili cost-plus-based financing)*
svakako je najznačajniji model finansiranja kojeg u svom poslovanju koriste Islamske banke. Uz primjenu ovog mehanizma danas se realizuje preko 70% (a po nekim autorima od 80 do 90%[27]) kreditnih aktivnosti Islamskih banaka. *Murabaha,* u osnovi, predstavlja tehniku kratkoročnog finansiranja. Sama riječ *murabaha* nastala je od arapske riječi *ribh* što znači profit. U osnovi to je ugovor o prodaji po kojem se roba prodaje po nabavnoj cijeni uvećanoj za određeni profit[28]. Prodavac je obavezan da saopšti kupcu nabavnu cijenu robe i profit koji će nastati njegovim poslom. To je vrsta trgovine gdje klijent zahtjeva da banka za njega izvrši kupovinu potrebne trgovačke robe, proizvoda, investicione opreme i drugog, jer on, zbog nedostatka sredstava, nije u mogućnosti to sam učiniti. Klijent u svom zahtjevu precizno definiše svojstva predmeta kupovine i banci predaje "obećanje za kupovinu" kojom se obavezuje da će, po izvršenoj nabavci, od banke kupiti, odnosno preuzeti tražene proizvode. Banka preuzima na sebe odgovornost da, pod najpovoljnijim mogućim uslovima, kupi robu sa svojstvima koje je odredio klijent. Ona po *šerijatu* mora da postane njen vlasnik. Nakon toga, banka robu prodaje klijentu po cijeni koja pokriva nabavnu, uvećanu za proviziju ili prihod banke po ovom poslu. Visina bankarske naknade ili profita ranije je usaglašena sa klijentom i u praksi Islamskih banaka rijetko prelazi 10% nabavne cijene robe. Klijent plaća robu banci na bazi otplate koja se vrši u ratama uz dogovorene olakšice i u određenim vremenskim intervalima. Naravno, a sukladno dinamici plaćanja i drugim olakšicama, biće različit i nivo profita kojeg će prodavac ili banka u tom poslu ostvariti.

Posebno je značajno da banka i klijent unaprijed precizno usaglase sve bitne elemente svog budućeg odnosa, te da to bude, od početka, sasvim jasno korisniku ovakvih bankarskih usluga. Dalje, ovdje imamo dva ugovora o prodaji, jedan kojim banka nabavlja robu ili proizvode i drugi kojim tu robu ili proizvode prodaje klijentu. To moraju biti odvojene, realne ili stvarne transakcije.

Murabaha kao model, posebno je pogodna za finansiranje trgovine na kratak rok. Koristi se i kod otvaranja akreditiva i finansiranja uvoza. Islamske banke u praksi je koriste kao pogodan model finansiranja u različitim sektorima. Pogodna je za finansiranje potrošača kako kod nabavke trajnih potrošnih dobara, kupovine nekretnina, stanova i kuća, tako i za finansiranje proizvodnog sektora kod kupovine mašina, opreme, sirovina i repromaterijala.

Način praktičnog funkcionisanja ovog modela sa osnovnim aktivnostima i procedurama, naveden je na narednoj *Slici*.



A. KUPAC DEFINIŠE POTREBE

① kupac dostavlja prodavcu zahtjev za ponudu

② prodavac dostavlja kupcu ponudu

B. KUPAC DOSTAVLJA ZAHTJEV ZA KREDIT I IZJAVU O NAMJERI (OBEĆANJE ZA KUPOVINU)

③ kupac dostavlja banci zahtjev za kredit sa "obećanjem za kupovinu" od banke na principima *Murabaha*

④ banka razmatra zahtjev, određuje uslove prodaje i instrumente obezbjeđenja naplate potraživanja

C. BANKA ZAKLJUČUJE UGOVOR SA PRODAVCEM

⑤ banka uspostavlja odnos sa prodavcem, zaključuje ugovor sa uslovima plaćanja i rokom isporuke

⑥ prodavac dostavlja banci fakturu za plaćanje koju ona plaća

D. ISPORUKA I PRIJEMA ROBE

⑦ banka ovlašćuje kupca da preuzme robu i o tome obavještava prodavca

⑧ banka obavještava kupca da je ovlašten da preuzme robu

⑨ prodavac isporučuje robu kupcu i o tome obavještava banku

⑩ kupac obavještava banku da je roba uredno primljena

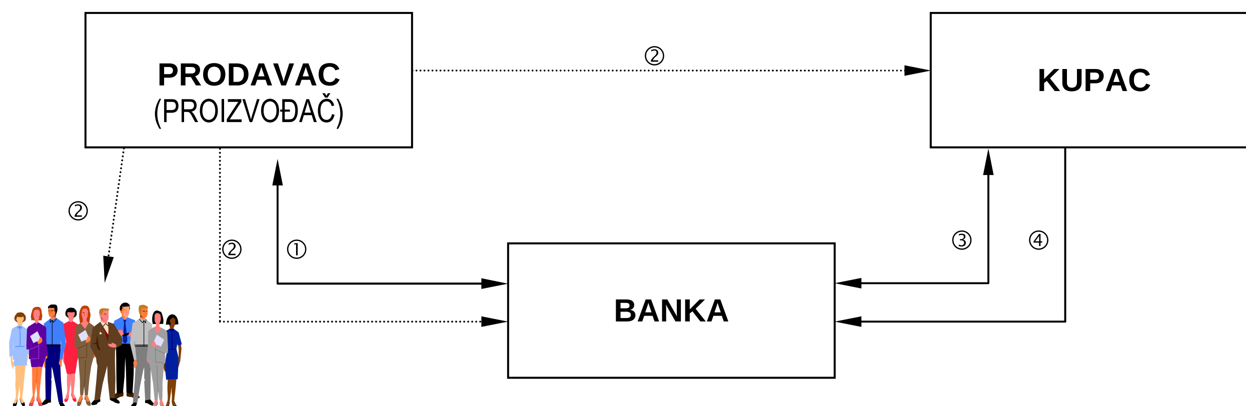
E. BANKA ZAKLJUČUJE SA KUPCEM UGOVOR NA PRINCIPIMA *MURABAHA*

Vlastita konstrukcija Autora prema: Khoja, 1977.

Slika 4.5. *Procedure murabaha modela finansiranja*

Jedanu od varijanti *murabaha* modela finansiranja predstavlja i *murabaha* sa obročnom otplatom (*murabaha instalment sales ili Al-bai bithaman ajil*) o kojoj će biti više govora u nastavku kod prezentacije modela finansiranja koje u poslovnoj praksi koristi IDB – Islamic Development Bank.

4.3.1.2.1.2. ***Salam*** *(Bay' salam - Purchase with deferred delivery)*
predstavlja prodaju robe za gotovinu u cjelokupnom iznosu uz isporuku koja će kasnije uslijediti u rokovima sukladno ugovoru. Isporuka ranije određene robe može biti realizovana kao isporuka u cijelosti na ugovoreni dan ili obročna isporuka sukladno ugovorenoj dinamici. Korist za prodavca je u tome što će ranije doći do finansijskih sredstava neophodnih za proces proizvodnje i pokrivanje drugih troškova, dok će kupac na ovaj način ostvariti nižu cijenu od cijene koju bi platio na dan isporuke i zaštiti se od njenog mogućeg rasta.



A. BANKA SA PRODAVCEM ZAKLJUČUJE *SALAM* UGOVOR

① banka unaprijed plaća cijenu uz obavezu prodavca da se pridržava kvaliteta proizvoda i rokova isporuke

B. ISPORUKA I PRIJEM ROBE

② prodavac isporučuje robu, a banka ima mogućnost izbora :

- primiti robu na dan isporuke i prodati je kupcu u gotovom ili na kredit
- ovlastiti prodavca da proda robu u njeno ime sa ili bez troškova za banku
- naložiti prodavcu da robu isporuči neposredno kupcu u skladu sa kupčevom prethodnom izjavom (obećanjem za kupovinu)

C. BANKA ZAKLJUČUJE UGOVOR O PRODAJI ROBE POZNATOM KUPCU*

③ banka sa kupcem zaključuje ugovor po kojem mu prodaje robu za gotovinu ili na otplatu po uvećanoj cijeni

④ kupac plaća robu banci

** aktivnost navedena pod C. predpostavlja da je kupac prethodno banci dostavio izjavu ili "obećanje za kupovinu" kao što je to navedeno kod modela Murabaha.*

Vlastita konstrukcija Autora prema: Khoja, 1977.

Slika 4.6. *Procedure salam modela finansiranja*

Značajno je da cijena, količina i kvalitet proizvoda budu precizno definisani u trenutku zaključenja ugovora. To će biti posebno značajno kod isporuke, odnosno preuzimanja robe u cilju izbjegavanja eventualnih nejasnoća i sporova. Ukoliko se banka pojavi kao

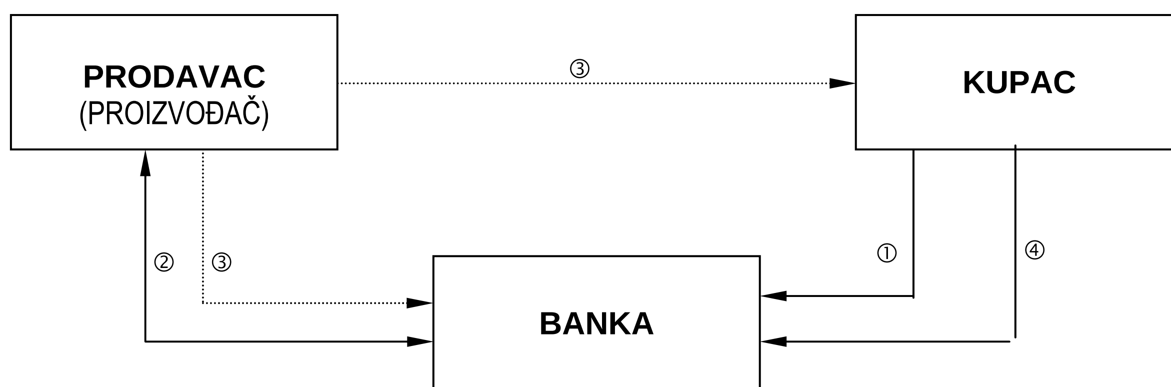
posrednik ili kupac, ona će nakon obavljene kupovine moći robu prodati u cjelosti za gotovinu uz plaćanje po isporuci ili uz plaćanje na kredit. U ovom modelu finansiranja nije dozvoljeno da banka vrši dalju prodaju robe prije nego što postane njen vlasnik.

Salam se koristi kod finansiranja različitih poslovnih aktivnosti. U poljoprivredi *salam* predstavlja pogodan model kada banka poljoprivrednicima unaprijed isplaćuje ugovorenu cijenu, uz obavezu kasnije isporuke proizvoda. *Salam* se, takođe, koristi kod finansiranja industrijske proizvodnje i izvoza. Banke ga primjenjuju za finansiranje zanatske proizvodnje i poslovnih aktivnosti mikro, malih i srednjih preduzeća. *Salam* kao fleksibilan model svoju primjenu ima u građevinarstvu i trgovini. U praksi iranskih banaka ovaj model je poznat kao *Salaf*. Kao varijanta ovog modela pojavljuje se i *bai-muajjal* po kojem prodavac omogućava kupcu da plati robu po projektovanoj budućoj cijeni u cjelosti ili uz obročnu otplatu. Fiksna cijena može biti jednaka, veća ili manja od *spot* cijene. *Bai-salam* i *bai-muajjal* praktično predstavljaju derivate *murabaha* modela finansiranja.

4.3.1.2.1.3. Istisna'a *(Bay'al-Istisnā)*

po nekim autorima predstavlja jednu od varijanti modela *salam,* dok drugi ukazuju na nju kao na nezavisan i specifičan model finansiranja. Postoje dva uslova za realizaciju ovog modela: (1) da u trenutku zaključenja posla predmet kupoprodaje fizički još ne postoji i (2) nije neophodno da cijena bude u cjelosti unaprijed plaćena kao kod *salam* modela, mada posao može biti i u cjelini avansiran. *Istisna'a* se pojavljuje u slučaju ako proizvođač prihvati narudžbu, sa ili bez uplate avansa, za proizvodnju koju će u budućnosti realizovati sam, ili angažovanjem drugih radnika, odnosno drugih poduzetnika. Predmeti ovog posla obično se izrađuju po posebnoj specifikaciji ili po posebnom (građevinskom) projektu. Ukoliko nije ugovoren avans u cjelosti, plaćanje se može vršiti segmentarno u skladu sa obročnom isporukom ili dinamikom realizacije posla (npr. izgradnje objekta). Banka se može pojaviti u ulozi posrednika između prodavca i kupca finansirajući posao. U tom slučaju zaključuje dva neovisna ili vezana *istisna'a* ugovora. Partneri nemaju pravo odustati od ugovora, osim u slučajevima da proizvodi ne odgovaraju ranije usaglašenoj specifikaciji ili projektu. Kod ovog tipa ugovora nabavku materijala potrebnog za realizaciju posla vrši proizvođač. Ukoliko nabavku vrši naručilac posla, onda se radi o *idžara* ugovoru.

Ovaj model finansiranja otvara široko polje primjene u poslovanju Islamskih banaka. Ne koristi se kod poljoprivredne proizvodnje gdje imamo upotrebu ranije pojašnjenog *salam* ugovora, ali se koristi za realizaciju kako manjih (potrošna dobra, kuće i sl.), tako i krupnih projekata (škole, bolnice, stambene zgrade, industrijska postrojenja, fabrike, projekti iz oblasti visoke tehnologije, procesne proizvodnje, proizvodnje aviona, brodova, infrastrukturnih objekata i sl.). Na narednoj *Slici* dat je prikaz praktičnog funkcionisanja ovog modela finansiranja.



A. PRVI ISTISNA'A UGOVOR

① kupac izražava želju da kupi određene proizvode i dostavlja banci zahtjev sa specifikacijom i cijenama. Način plaćanja utvrđuje se ugovorom.

B. PARALELNI ISTISNA'A UGOVOR

② banka sa prodavcem (proizvođačem) zaključuje ugovor o proizvodnji i isporuci robe ili usluga u skladu sa zahtjevom kupca, te usaglašava cijenu, način plaćanja i rokove isporuke. Isporuka i plaćanje su obično u skladu sa dinamikom realizacije posla.

C. ISPORUKA I PRIJEM PROIZVODA

③ prodavac vrši isporuku proizvoda banci neposredno ili kupcu kojeg odredi banka.

D. KUPAC IZMIRUJE OBAVEZE PREMA BANCI

④ kupac plaća robu banci sukladno ugovoru.

Vlastita konstrukcija Autora prema: Khoja, 1977.

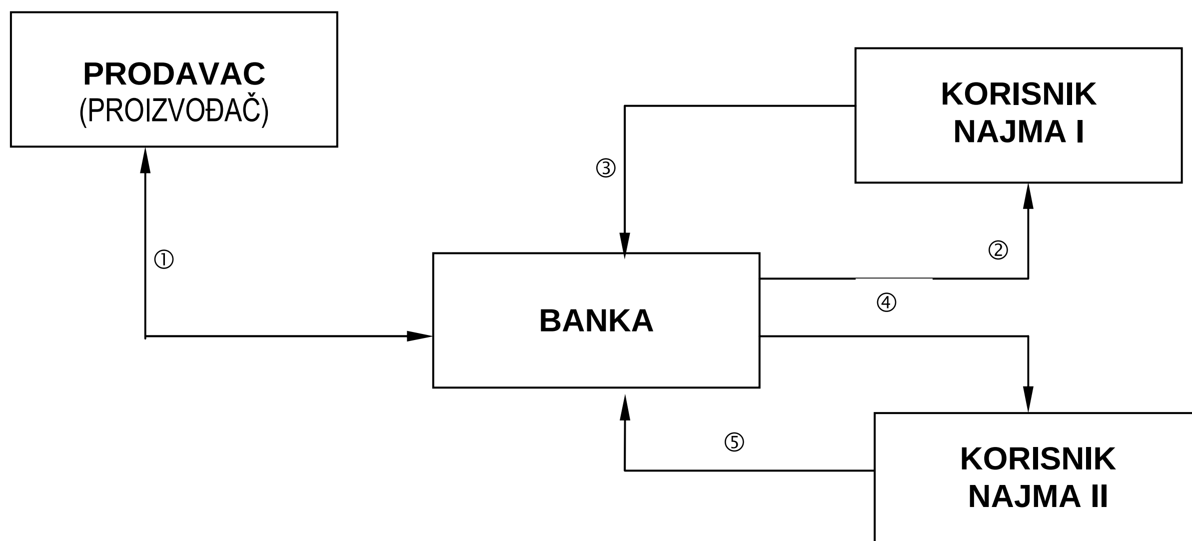
Slika 4.7. *Funkcionisanje istisna'a modela finansiranja*

4.3.1.2.2. Modeli finansiranja na bazi najma

4.3.1.2.2.1. Idžara *(Ijara - Leasing)*

predstavlja poslovni odnos u kojem banka kupuje predmete budućeg iznajmljivanja i daje ih u zakup svojim klijentima. To je klasičan "lizing" posao kojeg rado koriste mnoge Islamske banke. Ugovorom o zakupu definišu se svi bitni elementi, a posebno predmet i period zakupa, te cijena, odnosno zakupnina. Dužina trajanja zakupa i zakupnina određuju se sporazumno između banke i klijenta, a na osnovu vrste i vrijednosti predmeta zakupa. Zakup može trajati od tri mjeseca do pet i više godina. Zakupninu klijent može izmirivati kao prostu rentu (plaćajući isti iznos mjesečno, kvartalno ili godišnje) ili realizovati kroz neki od naprednijih oblika poslovne saradnje banke i klijenta. U toku trajanja lizinga banka, kao vlasnik predmeta zakupa, na korisnika prenosi pravo korištenja. U toku perioda lizinga korisnik, pored zakupa, može plaćati i dio cijene predmeta lizinga. Nakon isteka ugovora oprema se vraća vlasniku ili vlasništvo prelazi na korisnika, odnosno korisnik vrši otkup predmetne opreme.[29] Predmet lizinga može biti kako pokretna, tako i nepokretna imovina. Na ovaj način se, pored nabavke opreme, finansira i kupovina automobila, stanova, kuća, brodova i drugog. Naravno, mnoge varijante savremenog lizing odnosa, korištenjem ovog mehanizma, mogu imati svoju punu praktičnu primjenu. Islamske banke, u osnovi, razlikuju dvije vrste *idžara* ili lizing poslova.

> ***1. Operativni idžara posao*** podrazumijeva da banka nabavi ili kupi određenu imovinu ili opremu koju će kasnije rentirati zainteresovanim korisnicima. Na ovaj način banka ostvaruje prihode po osnovu koristi koju korisnik najma ostvaruje upotrebom iznajmljene imovine. Nakon isteka perioda najma, imovina ili oprema vraća se vlasniku, koju ovaj ponovno iznajmljuje drugom korisniku. Ovaj vid *idžara* posla za banku predstavlja dvostruki rizik. Prvi je rizik smanjenja tražnje za opremom koju je banka nabavila sa namjerom iznajmljivanja, odnosno nemogućnosti postizanja očekivane visine naknade za iznajmljena sredstva i drugi, smanjenje vrijednosti predmeta lizinga usljed fizičkog rabaćenja i tehnološkog zastarijevanja. Operativni *idžara* posao koristi se za iznajmljivanje skupe imovine ili opreme koju, zbog visoke cijene, korisnici nisu u mogućnosti da kupe. Na ovaj način mogu se iznajmljivati avioni, brodovi i druga prevozna i transportna sredstva za kojima na tržištu raste potražnja. Takođe se može koristiti kod industrijske opreme, poljoprivredne mehanizacije ili proizvodnih i poslovnih objekata.



A. KUPOVINA IMOVINE ILI OPREME ZA IZNAJMLJIVANJE

① nakon analize tržišta banka kupuje opremu i plaća prodavcu/proizvođaču odmah ili u ratama

B. PRVI *IDŽARA* UGOVOR

② banka iznajmljuje imovinu ili opremu prvom korisniku najma uz njegovu obavezu da plaća najamninu sukladno ugovoru, a po isteku perioda najma imovinu ili opremu uredno vrati banci

③ korisnik najma I vraća imovinu ili opremu banci

C. KASNIJI *IDŽARA* UGOVORI

④ banka iznajmljuje imovinu ili opremu drugom korisniku najma

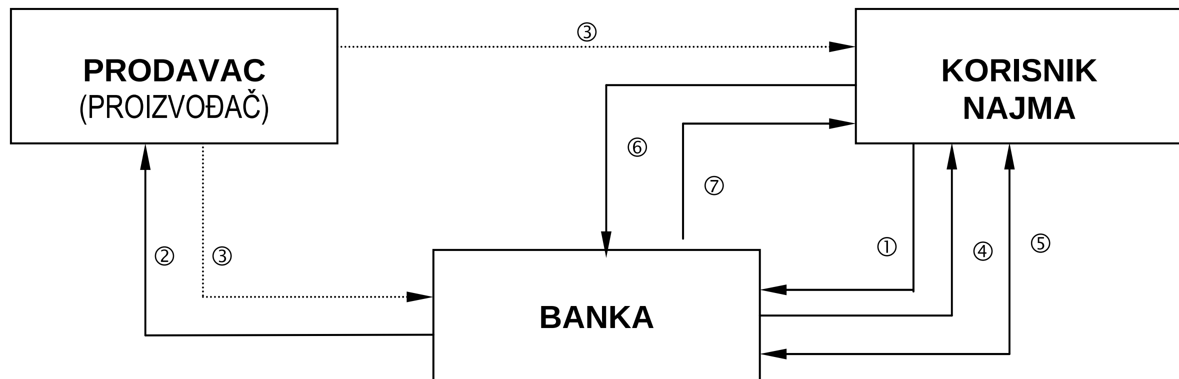
⑤ korisnik najma II vraća imovinu ili opremu banci

Vlastita konstrukcija Autora prema: Khoja, 1977.

Slika 4.8. *Funkcionisanje operativnog-idžara modela finansiranja*

2. Idžara posao sa kupovinom *(Ijara-wa-iqtina)* sličan je operativnom *idžara*-modelu finansiranja, s tim što se u ovom slučaju imovina ili oprema, nakon isteka perioda najma (po posebno zaključenom ugovoru) prodaje korisniku najma. Ovaj vid *idžara* u osnovi predstavlja prodaju sa odgođenim obročnim plaćanjem. U ovom slučaju imovina ili oprema se nabavlja po zahtjevu korisnika najma, tako da je cijeli posao opterećen manjim rizikom od operativnog *idžara* posla. Banka će u svoju prodajnu cijenu kalkulisati i određeni nivo profita koji će prethodno biti usaglašen sa korisnikom najma. Po isteku perioda najma, imovina ili oprema obično postaje vlasništvo korisnika najma. U ovom slučaju, nakon isteka perioda najma, banka može opremu "pokloniti" korisniku ili je prodati uz određenu cijenu

koju korisnik najma plaća odmah i u cjelosti po okončanju perioda najma ili u ratama. Ovaj vid *idžara* posla primjenjuje se kod finansiranja kupovine nekretnina, računarske i druge opreme, mehanizacije i slično. Pojedini autori, pored navedenih modela finansiranja, kao vid odložene ili obročne prodaje navode i *mua'jjal* prodaju koja podrazumijeva da se isporuka predmeta prodaje vrši po potpisivanju ugovora, dok se cijena plaća u vidu kredita ili obročnog plaćanja kojeg prodavac odobrava kupcu.



A. NABAVKA IMOVINE ILI OPREME

① zahtjev za *idžara*-poslom sa obavezom kupovine imovine ili opreme po isteku perioda najma uz detaljno specificiranje zahtjeva za imovinom ili opremom.

② kupovina imovine ili opreme

B. ISPORUKA I PRIJEM IMOVINE ILI OPREME

③ prodavac isporučuje opremu neposredno banci ili korisniku najma

④ banka ovlašćuje korisnika najma da može izvršiti preuzimanje imovine ili opreme

C. ZAKLJUČENJE *IDŽARA* UGOVORA

⑤ banka sa korisnikom zaključije *idžara*-ugovor o najmu

⑥ korisnik banci plaća rentu u toku perioda najma

D. PRENOS VLASNIŠTVA NAKON ISTEKA PERIODA NAJMA

⑦ nakon isteka perioda najma, po izmirenju obaveza za rentu i eventualnog plaćanja ostatka vrijednosti opreme, banka na korisnika najma prenosi vlasništvo nad imovinom ili opremom

Vlastita konstrukcija Autora prema: Khoja, 1977.

Slika 4.9. *Funkcionisanje idžara-posla sa kupovinom (Ijara-wa-iqtina)*

Bitna razlika *idžara* - posla i klasičnog lizinga je u tome što kod *idžara* – ugovora nije dozvoljeno razdvajanje prava vlasništva od prava raspolaganja. U skladu sa *šerijatom,* davalac predmeta najma na korisnika ne prenosi odgovornost upravljanja, održavanja i osiguranja predmeta najma. Sa ovim je usko povezano i pitanje odgovornosti koje iz toga proizilazi, o čemu će kasnije biti više govora.

4.3.1.2.3. Modeli finansiranja na bazi partnerstva

4.3.1.2.3.1. Mušaraka *(Shirka – partnership; Venture Capital Finance)*
predstavlja poslovni odnos banke i njenog klijenta ili vrstu udruživanja u cilju uspješne realizacije specifičnih poslovnih aktivnosti. Partneri (banka i poduzetnik ili više njih) zajedno učestvuju u finansiranju investicije i zajednički vode posao. To je jedna vrsta "joint venture" – zajedničkog ulaganja kao razvijenog oblika poslovne saradnje među poslovnim partnerima. Partnerskim ugovorom uređuje se vrsta posla, okvir u kojem će posao biti realizovan, njegovo trajanje i odnosi raspodjele profita koji će biti ostvaren u konkretnom poslu. Profit se dijeli sukladno ranije usaglašenom proporcionalnom odnosu ili doprinosu svakog od učesnika realizaciji posla. U istoj srazmjeri dijeli se i eventualno nastali gubitak.[30] Raspodjela profita ili gubitka biće ostvarena nakon okončanja posla ili projekta, na kraju poslovne godine ili u drugim terminima za koje se partneri usaglase. Osnovno je da će se raspodjela izvršiti nakon prikupljanja svih relevantnih podataka o poslu i utvrđivanja periodičnog ili konačnog poslovnog rezultata. Investirani kapital (koji je unijet u posao na početku projekta), po njegovom okončanju, biće zajedno sa profitom vraćen partnerima. U slučaju gubitka, on tereti inicijalno uložena sredstva koja se, po njegovom odbitku, vraćaju svakom od partnera. Profit koji banka ostvari usmjerava se u *profit-pool* banke. Ukoliko nastane gubitak banka će ga pokrivati iz istog pool-a.

Važno je naglasiti princip da su obje strane slobodne u određivanju uslova ugovora, s tim da je neophodno da unaprijed utvrde procenat buduće raspodjele profita ili gubitka. Ono što ne mogu utvrđivati jeste fiksan iznos koji će bilo koja od strana u ovom poslu na kraju primiti. Naravno, banka će biti slobodna da sa različitim partnerima ugovara različite omjere raspodjele profita ili gubitka. Kod toga ona će, ipak, voditi računa o osnovnim principima raspodjele profita ili gubitka koji se može ilustrirati na sljedeći način :

> Ukoliko u zajednički poslovni poduhvat u *mušaraka* poslovnom odnosu banka i poduzetnik investiraju po 100.000 KM i ukoliko je ugovoren ekvivalentan omjer raspodjele profita ili gubitka (50% : 50%); kod ostvarenog profita od 20.000 KM, 10.000 KM pripada poslovnom partneru i isto toliko banci. U slučaju gubitka u iznosu 20.000 KM svaka strana pokriva po pola, odnosno ukupan investirani kapital umanjuje se za iznos ostvarenog gubitka (100.000 KM – 20.000 KM). Tako

se, na kraju posla, svakoj strani vraća ostatak (od po 40.000 KM) sukladno učešću u inicijalno investiranom kapitalu.

Prema navedenom, banka učestvuje sa dijelom sredstava u poslovima svojih klijenata čime postaje, ne samo partner u inicijalnom ulaganju, već, vrlo često i ravnopravan partner u budućem poslovanju. Ovaj partnerski odnos u Islamskom bankarstvu i zakonodavstvu naziva i *Shirka*. Razlikujemo dva osnovna oblika *mušarake* i to :

Trajna mušaraka *(Permanent Equity Partnership)* predstavlja trajno učešće koje nastaje vlasničkim udjelom ili dioničarstvom banke u kapitalu zajedničke firme. Trajanje firme nije vremenski ograničeno. Firma prestaje po odluci osnivača ili dioničara, te u drugim slučajevima predviđenim zakonom. Vlasništvom dijela dioničkog kapitala banka stiče sva upravljačka prava i učestvuje u raspodjeli dividende sukladno svom učešću u dioničkom kapitalu društva. Ukoliko društvo ne ostvari profit, jasno je da nema raspodjele dividende, a iskazani gubitak pokriva se na teret kapitala društva. Svaka kupovina i prodaja dionica društva je moguća i prihvatljiva jer se u ovom slučaju radi o trgovini. Ono što, u ovom kontekstu, nije prihvatljivo jesu svi oblici dionica povezani sa kamatom ili dionica na osnovu bilo kojeg oblika garancije minimalne stope profita koji će potencijani dioničari ili budući kupci moći ostvariti.

Privremena ili opadajuća mušaraka *(Diminishing Equity Partnership)* predstavlja postupno smanjujuće učešće banke (ili partnera) u kapitalu zajedničke firme. Ugovorni odnos se zasniva na učešću banke u kapitalu firme kod njenog osnivanja uz dogovorenu dinamiku smanjenja bančinog učešća, odnosno prenošenja vlasništva ili dionica banke na druge partnere ili dioničare. Time banka postepeno, uz ranije dogovorene uslove (prodajom ili ustupanjem) smanjuje svoj ulog na nulu i izlazi iz zajedničke firme, odnosno povlači se iz projekta. Naravno, dok je banka u firmi, srazmjerno njenom učešću pripada joj i ostvarena dividenda.

Mušaraka model finansiranja posebno se primjenjuje u poljoprivredi i industriji, češće kod malih i srednjih preduzeća nego kod velikih.

4.3.1.2.4. Modeli finansiranja na bazi podjele profita

4.3.1.2.4.1. Mudaraba *(Al-qirad, Al-muqarada, Profit Sharing; Trust Financing)* predstavlja poseban poslovni aranžman banke (*rab-al-maal*) i poduzetnika (*mudariba*) u kojem se banka pojavljuje samo u ulozi finansijera zajedničkog projekta bez aktivnog učešća u upravljanju i njegovoj praktičnoj realizaciji. Poduzetnik je taj koji ulaže ideju, znanje, rad, dio opreme ili objekata, znanja iz oblasti menadžmenta i marketinga, te drugo što je neophodno za pokretanje i uspješnu realizaciju određenog posla.

U ovakvoj vrsti finansiranja banka ne ulazi u upravljanje i praktičnu realizaciju posla, ali prilikom zaključenja ugovora može, u saradnji sa poduzetnikom, definisati određene uslove (prava i obaveze) koje su ugovorne strane dužne poštovati. To se, na primjer, može odnositi na namjenu investiranja sredstava banke (određena trgovina ili privredna oblast, pa i konkretan posao). Dalje, banka može ugovoriti obavezu da poduzetnik, u toku realizacije posla, nema pravo posuđivati dodatna sredstva iz drugih izvora, odnosno, dodatno se zaduživati bez njene saglasnosti. Jednostavno, banka će nastojati da osigura najbolji menadžment za svoj novac, a u slučaju loše ili pogrešne odluke, na nju pada puna odgovornost.

Pored toga, banka će biti ovlaštena da spriječi poduzetnika kod preduzimanja poslovnih aktivnosti ili nedozvoljenih, nelegalnih i štetnih radnji koje mogu rezultirati gubitkom. *Mudarib,* takođe, ne smije posuđivati sredstva na bazi kamate od drugih banaka jer je to po *šerijatu* strogo zabranjeno. Banka može preuzeti funkciju nadzora nad realizacijom zajedničkog projekta, sa pravom uvida u trošenje sredstava, te zahtjevati konsultaciju kod donošenja strateških poslovnih odluka neophodnih u realizaciji zajedničkog projekta (npr. ulazak novih partnera u posao i slično).

Banka će biti obavezna da čuva poslovne tajne projekta i da se pridržava drugih odredbi ugovora. Posebno treba naglasiti odgovornost banke da ne otkaže ili se ne povuče iz projekta prije ugovorenog roka. Uslovi raskida ugovora, nadoknade štete i nadležnost sudova ili institucija za arbitražu, takođe, trebaju biti unaprijed precizno definisani.

I u ovom slučaju banka i poduzetnik, uz puno međusobno povjerenje, ugovaraju procentualni odnos raspodjele ostvarenog profita. Banka ima pravo, u zavisnosti od

konkretnog posla, regije na kojoj se posao realizuje ili samog poduzetnika, ugovarati različit odnos raspodjele profita.

Banka, u ovom slučaju, nije dioničar u firmi niti vlasnik posla, ona se pojavljuje samo kao finansijer – strana koja obezbjeđuje kapital. Njena odgovornost u poslu ograničena je iznosom posuđenih sredstava. S druge strane, menadžer preuzima odgovornost uspješnog vođenja posla. On ne smije koristiti poslovne fondove za svoje lične interese, osim plaće i dogovorenog dijela ostvarenog profita.

Ako Allah dž.š. da dobit iz takvog posla, njegova raspodjela između banke i poduzetnika može imati različite modalitete i oni se razlikuju u zavisnosti od njihovog međusobnog odnosa. Dr Siddiqi[31], jedan od vodećih teoretičara ove oblasti, u tom smislu, ukazuje na nekoliko različitih modaliteta koje navodimo zajedno sa primjerima smatrajući ih ilustrativnim ali i korisnim za razumijevanje cijelokupnog koncepta Islamskog bankarstva. U svakom od primjera investiranje se vrši na *mudaraba* principu u kojem banka posuđuje 100.000 KM uz uslov da polovina ostvarenog profita pripada banci, a polovina poduzetniku. Tako :

1. Poduzetnik može obavljati posao sa kapitalom pribavljenim jedino od banke partnera.

   U ovoj situaciji ukoliko se ostvari profit od 10.000 KM, suma od 5.000 KM biće plaćena poduzetniku, a suma od 5.000 KM zajedno sa glavnicom od 100.000 KM biće plaćena, odnosno vraćena banci. Ukoliko posao završi gubitkom od 10.000 KM, kapital banke će biti umanjen za iznos gubitka i banci će biti vraćeno 90.000 KM. Poduzetnik u ovom slučaju ništa ne prima niti učestvuje u pokriću nastalog gubitka. Njegov gubitak je iskazan u njegovom nenagrađivanju (neplaćanju) za angažman i rad koji je uložio u realizaciju posla. Ukoliko je ugovoren neki drugi odnos raspodjele profita ili gubitka (npr. 40% : 60%), ostvareni profit se dijeli u navedenoj srazmjeri, a u slučaju gubitka njega u potpunosti snosi banka.

2. Poduzetnik može u posao investirati sopstveni kapital i dodatni kapital pribavljen od strane banke partnera.

   Predpostavimo da je ukupno investirano 200.000 KM (100.000 KM od strane banke i 100.000 KM od strane poduzetnika). Ukoliko ostvareni profit iznosi 20.000 KM, u njegovoj raspodjeli banka će dobiti, uz povrat investiranog kapitala od

100.000 KM i polovinu iznosa profita koji joj pripada, odnosno 5.000 KM. Ostatak od 15.000 KM pripada poduzetniku i njega čini 10.000 KM profita koji mu pripada po osnovu investiranja sopstvenog kapitala i 5.000 KM profita od banke kao nagrada za uspješno vođenje posla. Navedeni iznos biće mu plaćen uz povrat investiranog kapitala (100.000 KM). U slučaju gubitka od 20.000 KM i banka i poduzetnik će ga ravnomjerno snositi.

3. Poduzetnik može investirati vlastiti kapital koji je pribavio na kreditnoj osnovi od strane trećih lica sa kapitalom koji je od banke pozajmio.

   Ukoliko poduzetnik investira kapital posuđen od strane trećih lica, taj iznos unosi u posao na svoju vlastitu odgovornost i on ima tretman sopstvenog kapitala poduzetnika. Raspodjela profita ili gubitka vrši se na način kako je to navedeno u prethodnom slučaju. Banka ovim ne preuzima nikakvu odgovornost za kapital koji je poduzetnik na vlastitu inicijativu od trećih lica obezbijedio.

4. Poduzetnik može investirati dodatni kapital od drugog investitora na bazi *mudaraba*-e.
   U slučaju da se 100.000 KM obezbijedi od strane drugog investitora na bazi *mudaraba*-e, da poduzetnik investira sopstvenih 100.000 KM, te da banka odobri zajam u iznosu od 100.000 KM. Predpostavimo da je ugovoren omjer raspodjele profita ili gubitka kojim polovina pripada poduzetniku, a polovina investitoru, u slučaju ostvarenja profita od 30.000 KM raspodjela će biti takva da će 20.000 KM primiti poduzetnik, a ostatak će podijeliti banka i investitor, odnosno, oni će, uz povrat njihovog kapitala, zaraditi po 5.000 KM. U slučaju gubitka, on će biti ravnopravno podijeljen na sva tri učesnika u poslu, odnosno ekvivalentno njihovom uloženom kapitalu.

5. Poduzetnik može ući u *mušaraka* poslovni odnos sa drugim poduzetnikom čiji kapital je takođe investiran u posao.

   Predpostavimo da poduzetnik pribavi 100.000 KM od strane drugog poduzetnika (investitora) na principu *mušaraka* poslovnog odnosa, te od banke obezbijedi drugih 100.000 KM na principu *mudaraba* poslovnog aranžmana on u posao ulazi sa ukupno 200.000 KM kapitala. Uz ugovor sa bankom o ravnopravnom učešću u raspodjeli profita ili gubitka, po ostvarenom profitu od 20.000 KM, 10.000 KM

pripada investitoru, a po 5.000 KM banci i poduzetniku. Banci je to prihod na investirani kapital, a poduzetnik prima sredstva po osnovu nagrade za uspješno obavljen posao. U slučaju gubitka od 20.000 KM, njega snose investitor i banka, svako ekvivalentno uloženom kapitalu, s tim što poduzetnik ne prima nikakvu naknadu za posao koji je neuspješno obavljen.

6. Svi navedeni oblici finansiranja mogu biti istovremeno primijenjeni (lični kapital poduzetnika, kapital pribavljen od strane partnera i kapital pribavljen na *mudaraba* principu).

Važno je napomenuti da ovaj model finansiranja podrazumijeva da partneri dijele profit sukladno ranije dogovorenom procentualnom omjeru. U slučaju gubitka, njega uvijek i samo snosi vlasnik investiranog kapitala (u ovom slučaju banka). Ona gubi dio uloženih sredstava, a *mudarib* vlastiti uloženi trud, te dio materijalih i nematerijalnih ulaganja. To je, u osnovi, granica odgovornosti menadžera. U slučaju gubitka, cijeni se savjesnost, poslovnost i čestitost *mudariba*. Ukoliko ti kriteriji nisu zadovoljeni *mudarib* je obavezan da banci nadoknadi i nastalu štetu. Prema tome, koncept *mušaraka* predstavlja model učešća u podjeli profita ili gubitka, dok *muradaba* predstavlja model učešća u podjeli profita.

Ako imamo zahtjev za kredit od strane poduzetnika koji ima od ranije aktivan posao pristupa se procjeni aktuelne tržišne vrijednosti njegovih ranije uloženih sredstava. Ta vrijednost predstavlja kapital poduzetnika i stavlja se u odnos sa sredstvima koja će biti posuđena od banke. Utvrđivanje odnosa raspodjele profita ili gubitka imaće za osnovu navedenu strukturu ulaganja. U ovom slučaju nevažno je da li je vlasnik firme sam poduzetnik ili je u njegovu realizaciju uključen još neko od njegovih partnera. Period investiranja kapitala, u ovakvoj vrsti posla, biće ranije fiksno ugovoren. Po isteku tog roka banka ima pravo da povuče svoj kapital, a *mudarib* može tražiti drugog finansijera. Ukoliko postoji interes da banka i dalje ostane u poslu, ona će pristupiti zaključenju novog ugovora sa novim rokom.

Mudaraba u razvoju Islamskog bankarstva ima poseban značaj. To je prvi razvijeni model finansiranja za koji se smatralo da će biti i najviše korišten u praksi Islamskih banaka. Svoju primjenu je našao u različitim segmentima industrijske proizvodnje, zanatstva pa i

trgovine. Međutim, zbog visokog rizika kojim je opterećeno poslovanje na principima ovog modela finansiranja njegova primjena je, u posljednje vrijeme, prilično reducirana.

Kao varijante ovog modela finansiranja pojavljuju se dvije koje se koriste u segmentu poljoprivrede, a funkcionišu na principima raspodjele prinosa ili roda. Tako razlikujemo:

> ***Muzara'a*** – jedna strana ustupa ili obezbjeđuje zemlju, (sjeme, đubrivo i mehanizaciju), a druga rad i menadžment. Nakon žetve prinos se dijeli prema ranije usaglašenim omjerima.
>
> ***Musaqah*** – jedna strana obezbjeđuje zemlju sa nasadom voća, a druga rad i menadžment. Po sazrijevanju i prikupljanju plodova, prinos se dijeli prema ranije usaglašenim omjerima.

Sa aspekta ročnosti, *mudaraba*, *mušaraka, idžara* i *istisna'a* predstavljaju srednjoročne i dugoročne modele finansiranja, dok je *murabaha* pogodnija za kratkoročno finansiranje.

4.3.1.2.5. Modeli finansiranja bez troškova i naknade

4.3.1.2.5.1. Kard hasan *(Qard Hasan, Qarz Hasana, Benevolent Loan)*

je kredit bez troškova i naknade, pozajmnica korisniku uz njegovu obavezu da banci, nakon određenog roka, vrati osnovnu sumu primljenog kredita. Da li će korisnik takvog kredita vratiti banci uvećanu sumu primljenog kredita i kolika će ona biti, biva prepušteno njegovoj slobodnoj volji. Kod nekih Islamskih banaka privilegiju dobijanja ovakvog kredita imaju vlasnici investicionih depozitnih računa. Druge banke koriste ovaj model finansiranja kod odobravanja kredita studentima ili drugim, ekonomski slabijim klijentima u cilju njihovog finansijskog jačanja ili omogućavanja da, pod povoljnijim uslovima, pokrenu vlastiti biznis (mali poduzetnici, poljoprivrednici i sl.). Oni obično nemaju prihvatljivu kreditnu sposobnost za korištenje finansijskih sredstava iz drugih izvora. Ovaj mehanizam primjenjuje se i u slučajevima kada su kod realizacije poslova ili projekata nastupile određene poteškoće, a banka je sa klijentom već ušla u odnose *mudarabe* ili *murabahe.* Ovakav način finansiranja može se primjenjivati i u procesu podsticaja razvoja određene privredne ili vanprivredne djelatnosti, privredne regije ili posebne - društveno značajne aktivnosti.

4.3.1.2.6. Ostali bankarski poslovi

Islamske komercijalne banke, poput tradicionalnih, svojim klijentima nude i druge bankarske usluge: vođenje tekućeg računa uz garanciju za sredstva koja su na njima deponovana,[32] primanje uloga na štednju ili njihovo angažovanje; izdavanja debitnih kartica; kupovinu stanova na bazi hipoteke po *murabaha* modelu finansiranja; akceptiranje i izdavanje čekova i mjenica, te njihovu naplatu; otvaranje i realizaciju dokumentarnih akreditiva; forfeting i faktoring; izdavanje bankarskih garancija; promet dionicama; usluge *portfolio* menadžmenta; usluge uzajamnog osiguranja i upravljanja penzionim fondovima; čuvanje dragocjenosti, vrijednosnih papira i dokumentacije.

Ovaj kratak prikaz osnovnih Islamskih modela finansiranja ukazuje na visok stepen odgovornosti i povjerenja kako banke, tako i njenih klijenata u sklapanju navedenih poslovnih aranžmana i njihovoj kvalitetnoj realizaciji. Efekti plasmana moraju biti unaprijed procijenjeni. To zahtjeva stručnu analizu i ozbiljan pristup ocjeni ekonomske i tržišne opravdanosti investicionih ulaganja ili poslovnih poduhvata.

4.3.1.3. Neke specifičnosti u praksi iranskih banaka

Iran, Sudan i Pakistan tri su zemlje u svijetu koje su zvanično "u potpunosti" zamijenile tradicionalno bankarstvo sa bankarstvom koje se zasniva na Islamskom *interest-free* modelu poslovanja. Međutim, to ne znači da je kamata ili *interest-based* standard poslovanja banaka u potpunosti napušten i zamijenjen brojnim modelima beskamatnog finansiranja. Još uvijek postoje "ostaci ranijeg načina finansiranja", tako da proces potpune eliminacije kamate još uvijek nije završen. Pored navedenih zemalja potrebno je navesti Maleziju i Bangladeš u kojima postoji dvojni bankarski sistem sa posebnim zakonima koji omogućavaju poslovanje banaka na tradicionalnim i Islamskim principima.

Islamizacija bankarskog sistema u Iranu izvršena je početkom Iranske 1363. godine (21. marta 1984. god.) stupanjem na snagu novog Zakona o beskamatnom bankarstvu (*Law for Usury-Free Banking*). Ovome je prethodila nacionalizacija ukupnog bankarskog sektora koja je izvršena pet godina ranije.

Banke su tako mogle vršiti prikupljanje štednih i depozita po viđenju po modelu *ghardal-hassan* - oblika ugovora o zajmu na bazi odnosa između kreditora i debitora. U ovom

slučaju deponenti prema banci imaju ulogu kreditora ili povjerioca, a banka prema njima ulogu debitora ili dužnika. Drugi model mobilizacije slobodnih finansijskih sredstava je na bazi *investicionih depozita* koji su ranije detaljnije objašnjeni.

Na strani aktive banaka ili grupe aktivnih bankarskih poslova susrećemo modele finansiranja koji su ranije objašnjeni, ali i neke koji nisu ranije navedeni kao :

> ***Jo'alah*** *(Servis charge)* primjenjuje se ukoliko je finansijer istovremeno trgovac, proizvođač ili uvoznik, te ukoliko menadžeru ponudi da unaprijedi njegovo poslovanje na bazi provizije. Tako on može zaraditi proviziju za proizvode kojima snabdjeva poduzetnike. *Jo'ala* predstavlja poslovnu transakciju u kojoj jedna strana prihvata da plati drugoj određenu sumu novca za izvođenje dogovorenih usluga u skladu sa uslovima zajednički prihvaćenog ugovora[33]. Neki teoretičari ukazuju da je ovaj model finansiranja sličan modelu *istisna'a.*

Realizacijom “Nove monetarne politike” u Iranu došlo je do uvođenja novih zakonskih rješenja u oblasti Islamskog bankarstva. Primjenjeni su novi modeli i instrumenti koji su kod nekih Islamskih teoretičara naišli na različite, pa i kontraverzne ocjene[34]. Na primjer, uveden je model “minimalne predpostavljene stope povrata” (*Minimal Anticipated Rate of Return – MARR*) koja predstavlja “mjeru” prihvatljivosti pojedinih, banci podnesenih, kreditnih zahtjeva. Tako će za banke biti prihvatljivi samo oni projekti kod kojih je stopa predpostavljenog povrata najmanje jednaka MARR. Odnosno, projekti kod kojih je ta stopa niža od MARR - biće odbačeni. Ovaj model liči na eskontnu ili diskontnu stopu konvencionalnih centralnih banaka kojom se kreira ekspanzivna ili restriktivna monetarna, odnosno kreditna politika. Drugi model je sadržan u primjeni “maksimalne stope profita” (*Maximum Rate of Profit – MRP*) koji se primjenjuje u “mark-up” ili “cost-plus” modelima finansiranja. Ovim je bankama ograničen nivo profita koji mogu ostvarivati primjenom *murabaha* kreditnih aranžmana.

Ipak, ukoliko se uporede iranski, pakistanski i sudanski islamski ekonomski koncept, prof. Chapra ukazuje da je upravo Iran, i pored dugogodišnjeg rata sa Irakom, pada cijena nafte na svjetskom tržištu, uvedenih sankcija od strane SAD i zamrzavanja imovine u inostranstvu, ostvario najveću stopu rasta uz respektovanje principa socijalne pravde[35].

4.4. Islamsko investiciono bankarstvo i uzajamni fondovi

4.4.1. Islamsko investiciono bankarstvo

Investiciono bankarstvo ne predstavlja bankarstvo u osnovnom konvencionalnom značenju tog pojma. Investicione banke nisu posrednici na finansijskom tržištu u smislu prikupljanja depozita i odobravanja kredita. Kada kompanija ima potrebu za izdavanjem vrijednosnih papira onda ona angažuje investicionu banku koja joj pomaže kako u vođenju cjelokupnog tehničkog posla emisije, tako i u prodaji novoemitovanih vrijednosnih papira.[36] One pomažu kompanijama u procesu izdavanja ili emitovanja vrijednosnih papira u nekoliko osnovnih segmenata: prvo, savjetuju kompanije da li i koje vrijednosne papire trebaju emitovati (obveznice ili dionice); drugo, sugerišu dospjeće, cijenu i prinos na vrijednosne papire koje namjeravaju emitovati, treće, posreduju u odnosima emitenta i vladinih agencija koje odobravaju emisiju, četvrto, nude uslugu potpisivanja (*underwriting*) vrijednosnih papira kojima garantuju kompaniji cijenu vrijednosnog papira i na kraju, vrše njihovu javnu prodaju. Ukoliko se radi o emisiji manje vrijednosti onda se jedna investiciona banka samostalno pojavljuje kao potpisnik. Ukoliko je emisija veće vrijednosti, više investicionih banaka obrazuju sindikat kojim zajednički "potpisuju" emisiju limitirajući visinu rizika koji će svaka od njih preuzeti. Prodaju vrijednosnih papira vrše, bilo potencijalnim kupcima neposrednom ponudom, ili najširoj javnosti posredstvom oglasa u specijalizovanim finansijskim časopisima.[37] Kod prodaje vrijednosnih papira pojavljuju se u ulozi "maloprodavca" kupujući ih "na veliko" i prodajući "na malo".

Sa Islamskog aspekta nema zapreka ulozi finansijske institucije (banke) da preuzme rizik emisije dionica kompanija koje se prvi put pojavljuju na finansijskom tržištu, odnosno da vrši tzv. potpisničku (*underwriting*) funkciju kojom emitentu garantuje nominalnu vrijednost emitovanih dionica. Smatra se nepravednim da kupac pretrpi štetu kao posljedicu nerealno određene cijene dionica. Ovim finansijska institucija preuzima dio

odgovornosti. Međutim, preuzimanje dionica od strane garanta po diskontnoj cijeni nije dozvoljeno jer bi moglo ohrabriti manipulacije i zloupotrebe[38].

Posebno bogato iskustvo u segmentu Islamskog investicionog bankarstva ima konsalting i investiciona kompanija *The International Investor (TII)* iz Londona.[39] Takođe, i neke od vodećih Islamskih banaka imaju razvijene segmente Islamskog investicionog bankarstva kao što su *Shamil bank of Bahrein* sa iskustvom u sindikalizaciji po *murabaha* modelu finansiranja. Takođe, *The United Bank of Kuwait*[40] već 18 godina ima organizovan odjel investicionog bankarstva (*The Islamic Investment Banking Unit*) sa ponudom različitih finansijskih usluga za potrebe investitora i klijenata.[41] U početku se aktivnost realizovala u okviru robnog tržišta, dok se danas gro aktivnosti realizuje na finansijskom tržištu. Od modela finansiranja u početku je korišten model *mudarabe*, da bi se kasnije, nakon obavljenih istraživanja, razvio čitav niz sofisticiranijih i novih finansijskih proizvoda kao što su: imovinski investicioni ugovori, brodski lizing, *opportunities*, *spot currency program,* stambene hipoteke i drugi.[42] Navedeni finansijski instrumenti razvijeni su u saradnji i uz konsultaciju sa ekspertima iz oblasti *šerijata*, tako da, predstavljaju solidnu osnovu za razvoj kratkoročnih Islamskih finansijskih instrumenata.

4.4.2. Islamski uzajamni ili investicioni fondovi

Uzajamni ili investicioni fondovi predstavljaju posrednike na tržištu dionica i obveznica nastale sa ciljem omogućavanja malim štedišama koji nemaju dovoljno iskustva da se lakše snađu na ovom raznovrsnom i često komplikovanom tržištu. Njihova je uloga ista kao i kod konvencionalnih *investment trust, mutual fund ili unit trust* kakve susrećemo na Zapadu, osim što Islamski uzajamni ili investicioni fondovi posluju na Islamskim principima i sa aspekta *šerijata* prihvatljivim vrijednosnim papirima. Ovi fondovi obično kupuju veliki broj različitih vrijednosnih papira sa ciljem diverzifikacije sopstvenog portfolia, odnosno rizika. Obično investiraju u sigurnije i manje rizične vrijednosne papire, ali i vrijednosne papire novih kompanija koje mogu donijeti veću dobit (dividendu). Naravno da postoje i fondovi koji preferiraju i rizičnija ulaganja očekujući veću dividendu. Oni svakom upisniku izdaju svoje dionice, a na njih isplaćuju dividendu od profita ostvarenog investiranjem, kao i iz učešća u ostvarenom profitu kompanija u kojima imaju udjela. Ovim je rizik raspoređen na veći broj različitih vrijednosnih papira pa ulaganje u dionice ovih fondova pruža veću sigurnost od pojedinačnog neposrednog ulaganja malih

štedišа u vrijednosne papire pojedinačnih kompanija. Pored samostalnog djelovanja, ovi fondovi često posluju i posredstvom Islamskih banaka. Takođe i Islamske banke osnivaju samostalne fondove jer je obično jednostavnije upravljati samostalnim nego fondom koji je organizaciono smješten u okviru banke. Njihova popularnost u Muslimanskim zemljama počela je rasti početkom osamdesetih godina. Uglavnom postoje dvije vrste navedenih fondova, oni kod kojih se plaća provizija prilikom kupovine njegovih dionica i onih kod kojih se ta provizija ne plaća.

Navešćemo samo nekoliko uzajamnih ili investicionih fondova koji svoje aktivnosti realizuju na međunarodnom tržištu. Jedan od najpoznatijih bio je *The Islamic Investment Company od the Gulf - IICG* sa sjedištem u Bahreinu koji je sa svojih 27 ureda opsluživao preko 58 hiljada klijenata. On je poslovao u skladu sa principima *šerijata* po *mudaraba* modelu finansiranja gdje se IICG pojavljivao u ulozi *mudariba*. Cilj mu je bio klijentima obezbijediti najbolji mogući povrat po investicijama koje će se realizovati u skladu sa *šerijatom*. Učestvovao je u finansiranju različitih projekata u oblasti poljoprivrede, brodogradnje, građevinarstva i prometa nekretnina. Pored toga, svojim klijentima pružao je usluge akreditivnog i garancijskog poslovanja, kao i transfera sredstava. Vrijednost kapitala sa kojim je upravljao IICG u junu 1991. godine dostizao je 1,78 milijardi US$.[43] U junu 2000. godine došlo je do spajanja IICG sa *Faysal Islamic Bank of Bahrain-FIB* i formirana je nova banka - *Shamil Bank of Bahrain* sa uplaćenim kapitalom od 230 miliona US$. Ovim spajanjem uvećan je kapital ranije FIB i “stvorene predpostavke za efektniju ulogu nove banke na Islamskom bankarskom tržištu”.[44]

Al-Amin Company for Securities and Investment Funds, osnovana 1989. godine od strane *Dallah Al Baraka Group*. Osnovna aktivnost *Al-Amin Co*. uključuje izdavanje participativnih dionica i drugih finansijskih instrumenata u skladu sa principima *šerijata*. U skladu sa pravilima *Bahrain Monetary Agency* ona posluje kao Investiciona Islamska banka sa uplaćenim kapitalom od 300 miliona US$. Povrat na kapital 1999. godine iznosio je 6,6%. Većinu aktivnosti realizuje po *mudaraba* i *idžara* ugovorima.[45]

Al-Tawfeeq Company for Investment Funds ima sjedište na Kajmanskim otocima. I nju je 1992. godine osnovala *Dallah Al Baraka Group*. Vrijednost uplaćenog kapitala iznosi 300 miliona US$, a ukupnog (menadžerskog i varijabilnog) 600 miliona US$. Kompanija u

svom poslovanju koristi različite finansijske i investicione modele finansiranja koji su u skladu sa principima *šerijata*, vrši balansiranu distribuciju investicionog portfolia po ekonomskim sektorima i geografskim regijama. Ona, takođe, razvija postojeće i uvodi nove Islamske finansijske proizvode, te obavlja menadžerske poslove za više drugih Islamskih investicionih fondova.[46]

Od ostalih uzajamnih fondova koji posluju na principima *šerijata* pomenućemo: *Zad Growth Fund*, iz McLean, Virdžinija, SAD, osnovan februara 1998. godine čiji nivo kapitalizacije dostiže milijardu US$, *Allied Asset Advisors* kao supsidijarnu firmu *North American Islamic Trust, Wright Islamic Equity Investment*, *Halal Mutual Investment Company* sa sjedištem u Londonu, *Miraj Global Equity Funds*, sa sjedištem u Montrealu u Kanadi i predstavništvima u Dubaiu, UAE i Saudijskoj Arabiji, *Amanah Saham Bank Islam* iz Malezije.

Pored samostalnih, postoje i brojni uzajamni i investicioni fondovi koji posluju u okviru Islamskih banaka. Islamske fondove osnovale su i konvencionalne banke kao: njemačka *Commerzbank* ili engleska *Barclays*. Saudijsko-arabijska *Saudi American Bank* upravlja svojim fondovima u Evropi i na Bliskom Istoku.[47] Lista uzajamnih fondova koji u svom poslovanju respektuju Islamske principe data je u Prilogu 4. U svakom slučaju, osnivanje navedenih fondova snažno je doprinijelo razvoju Islamskog finansijskog tržišta, odnosno Islamskog tržišta kapitala.

4.5. Islamsko razvojno bankarstvo

Sam termin "razvojno bankarstvo" vezuje se za podršku koju određene međunarodne finansijske institucije pružaju zemljama u razvoju ili nerazvijenim zemljama. Uslovi pod kojima se realizuje finansijska podrška u ovom segmentu finansiranja u pravilu su povoljniji od uslova finansiranja komercijalnog bankarstva. To su, uglavnom, zajmovi koji se odobravaju pod koncesionalnim uslovima uz nižu cijenu kapitala, duži *grace-period* i rokove otplate. Odobrena sredstva usmjeravaju se u one segmente za koje ne postoji izražen interes od strane komercijalnih investitora, ali koji neposredno doprinose ukupnom privrednom i društvenom razvoju (npr. obrazovanje, infrastruktura, zdravstvo i sl.). Prema tome, odobravanje ovih sredstava najčešće nije motivisano komercijalnim ekonomskim razlozima. Kod najsiromašnijih zemalja više služe za zadovoljenje osnovnih životnih potreba i preživljavanje, a manje kao podsticaj samoodrživog razvoja[48]. Najznačajnija razvojna finansijska institucija u Muslimanskom svijetu svakako je Islamska banka za razvoj.

4.5.1. Islamska banka za razvoj

Islamska banka za razvoj (*IDB - Islamic Development Bank*) sa sjedištem u Džedi (*Jeddah*) Saudijska Arabija, osnovana je decembra 1973. godine, a formalno počela sa radom 20. oktobra 1975. godine. Osnovni cilj Banke je podrška ekonomskog razvoja i socijalnog napretka zemalja članica kroz podsticaj međusobne saradnje, pomoći u razvoju Islamske ekonomije, bankarstva i finansija, te promocija ekonomskog i socijalnog blagostanja Muslimanskih zajednica u zemljama nečlanicama.

Sporazumom o osnivanju,[49] IDB, ovlaštena je da vrši sljedeće aktivnosti:

- investiranje u vlasnički kapital profitabilnih projekata i kompanija zemalja članica;
- investiranje u ekonomske i socijalne infrastrukturne projekte zemalja članica na bazi učešća ili drugih finansijskih aranžmana;
- kreditiranje privatnog i javnog sektora za finansiranje profitabilnih projekata, preduzeća i programa u zemljama članicama,
- uspostavljanje i upravljanje Specijalnim fondom za specifične namjene uključujući Fond za pomoć Muslimanskim zajednicama i zemljama nečlanicama;
- upravljanje *trust* fondovima;
- prihvatanje depozita za povećanje fondova i za druge namjene;
- pomoć u promociji vanjske trgovine, posebno kapitalnih dobara, između zemalja članica;

- investiranje pogodnih fondova bez potrebe za njihovim upravljanjem,
- obezbjeđenje tehničke pomoći zemljama članicama,
- pružanje usluga obuke osoblja angažovanog na aktivnostima razvoja u zemljama članicama,
- preduzimanje istraživanja za olakšavanje ekonomskih, finansijskih i bankarskih, na *šerijatu* zasnovanih, aktivnosti u Muslimanskim zemljama;
- saradnja, na osnovama Sporazuma, na način koji Banka smatra pogodnim, sa svim tijelima, institucijama i organizacijama koje imaju iste ciljeve;
- preduzimanje bilo kojih drugih aktivnosti koje mogu doprinijeti tim ciljevima.

Banka sve svoje aktivnosti realizuje u skladu sa *šerijatom*. Kao finansijska godina računa se lunarna *Hidžretska* (*H*) godina.

Članove Banke danas čine 53 zemlje.[50] Osnovni uslovi članstva u Banci su: članstvo u Organizaciji Islamske konferencije (*OIC - Organization of the Islamic Conference*), uplata dionica u kapital Banke, te spremnost prihvatanja Statuta, pravila, uslova i odluka Odbora guvernera Banke.

Prvih godina po osnovanju, Banka je bila suočena sa problemom usklađivanja vlastitog poslovanja sa principima *šerijata* obzirom da, u to vrijeme, neki od osnovnih Islamskih modela i instrumenata finansiranja nisu bili u potpunosti razvijeni. U odnosima sa zemljama osnivačima neophodno je bilo jasno definisati pravila po kojima će Banka poslovati i izgraditi odnose u kojima će zemlje članice prepoznati, razumijeti i prihvatiti poslovnu filozofiju Banke. Pored toga, ona je trebala identifikovati investicione mogućnosti u zemljama članicama i vršiti ocjenu njihove izvodljivosti. U okviru predlaganja prihvatljivih načina finansiranja Banka je morala voditi računa kako o zahtjevima svakog pojedinog projekta, mogućnostima investitora, tako i o modelima koji će biti korišteni u svakom konkretnom slučaju.

SUBSCRIPTION TO IDB SHARE CAPITAL
as on 30 Dhul Hijjah 1420H (05 April 2000G)

(ID million)

Country	Initial	1st Addi-tional	2nd General Increase	Total Subscrip-tion	Percentage
01. Afghanistan	2.50	-	2.50	5.00	0.12
02. Albania	2.50	-	-	2.50	0.06
03. Algeria	25.00	38.10	61.16	124.26	3.06
04. Azerbaijan	2.50	-	2.42	4.92	0.12
05. Bahrain	5.00	2.00	-	7.00	0.17
06. Bangladesh	10.00	15.00	24.29	49.29	1.21
07. Benin	2.50	-	2.42	4.92	0.12
08. Brunei	6.30	-	6.11	12.41	0.31
09. Burkina Faso	2.50	3.80	6.11	12.41	0.31
10. Cameroon	2.50	3.80	6.11	12.41	0.31
11. Chad	2.50	-	2.42	4.92	0.12
12. Comoros	2.50	-	-	2.50	0.06
13. Djibouti	2.50	-	-	2.50	0.06
14. Egypt	25.00	-	321.00	346.00	8.52
15. Gabon	3.00	4.50	7.27	14.77	0.36
16. Gambia	2.50	-	-	2.50	0.06
17. Guinea	2.50	3.80	6.11	12.41	0.31
18. Guinea Bissau	2.50	-	-	2.50	0.06
19. Indonesia	25.00	38.10	61.16	124.26	3.06
20. Iran	2.50	175.00	172.47	349.97	8.62
21. Iraq	10.00	3.05	-	13.05	0.32
22. Jordan	4.00	6.10	9.79	19.89	0.49
23. Kazakstan	2.50	-	-	2.50	0.06
24. Kuwait	100.00	152.20	244.44	496.64	12.23
25. Kyrgyz	2.50	-	-	2.50	0.06
26. Lebanon	2.50	-	2.42	4.92	0.12
27. Libya	125.00	190.30	84.70	400.00	9.85
28. Malaysia	16.00	24.40	39.16	79.56	1.96
29. Maldives	2.50	-	-	2.50	0.06
30. Mali	2.50	-	2.42	4.92	0.12
31. Mauritania	2.50	-	2.42	4.92	0.12
32. Morocco	5.00	7.60	12.21	24.81	0.61
33. Mozambique	2.50	-	-	2.50	0.06
34. Niger	2.50	3.80	6.11	12.41	0.31
35. Oman	5.00	2.00	6.78	13.78	0.34
36. Pakistan	25.00	38.10	61.16	124.26	3.06
37. Palestine	2.50	2.50	4.85	9.85	0.24
38. Qatar	25.00	-	24.23	49.23	1.21
39. Saudi Arabia	200.00	306.37	490.80	997.17	24.56
40. Senegal	2.50	3.80	6.12	12.42	0.31
41. Sierra Leone	2.50	-	-	2.50	0.06
42. Somalia	2.50	-	-	2.50	0.06
43. Sudan	10.00	-	9.69	19.69	0.48
44. Suriname	2.50	-	-	2.50	0.06
45. Syria	2.50	-	2.50	5.00	0.12
46. Tajikistan	2.50	-	-	2.50	0.06
47. Togo	2.50	-	-	2.50	0.06
48. Tunisia	2.50	2.50	4.85	9.85	0.24
49. Turkey	10.00	150.00	155.47	315.47	7.77
50. Turkmenistan	2.50	-	-	2.50	0.06
51. Uganda	2.50	3.80	6.11	12.41	0.31
52. United Arab Emirates	110.00	33.72	139.31	283.03	6.97
53. Yemen Republic	5.00	7.60	12.21	24.81	0.61
Total	**829.30**	**1,221.94**	**2,009.30**	**4,060.54**	**100.00**

Note: The Subscribed Capital of Albania, Kazakhstan, Kyrgyz, Mozambique, Suriname, Tajikistan, Togo and Turkmenistan (ID 20.000 million) are adjusted against the uncommitted portion of the Second General Capital Increase of the Bank. As such, the net initial Subscribed Capital is (ID 809.300 – 20.000) = ID 809.300 million.

Izvor: Islamic Development Bank, *Annual Report*, 1420H (1999-2000), Appendix III

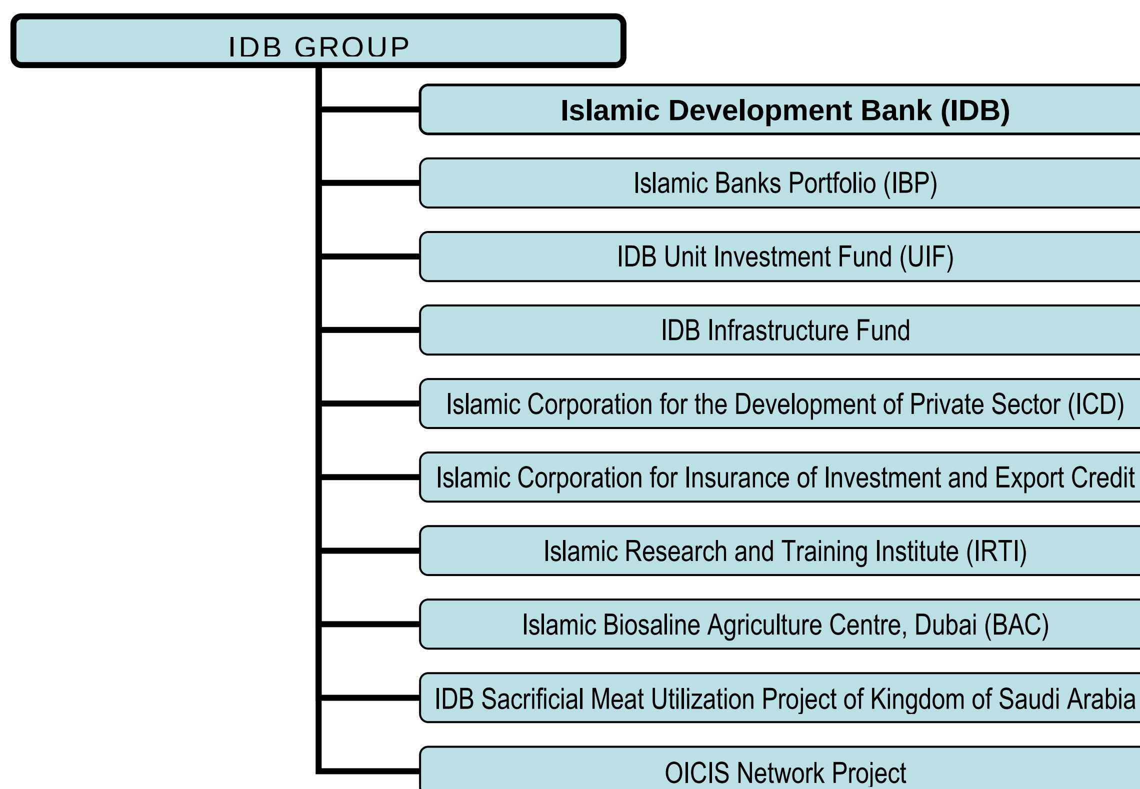
Napomena: Isto stanje je i na dan 25. Mart 2001. godine, Vidi: Islamic Development Bank, *Annual Report*, 1421H (2000-2001), Appendix III

Tabela 4.1*. Pregled upisanih dionica zemalja članica IDB*

Do juna 1992. godine autorizovani kapital Banke iznosio je dvije milijarde Islamskih dinara (ID)[51], a uplaćeni 750 miliona ID. Rezolucijom Odbora guvernera iz juna 1992. godine izvršeno je povećanje autorizovanog kapitala Banke na šest milijardi ID podijeljenih na 600.000 dionica vrijednosti 10.000 ID po dionici. Istovremeno je izvršena nova emisija dionica ukupne vrijednosti 4,1 milijardu ID. Od navedenog iznosa, upisano je 4,06 milijardi ID, a sa aprilom 2000.godine[52] uplaćeno 2.489 miliona ID. Pregled upisanih dionica po zemljama članicama IDB u 2000. godini dat je u *Tabeli 4.1.*

4.5.2. Makro-organizacija

Islamska banka za razvoj predstavlja složenu finansijsku organizaciju koja se sastoji od nekoliko institucija i programa sa različitim stepenom zavisnosti od Banke. Na *Slici 4.10.* dat je prikaz makro-organizacione strukture IDB. Banka ima tri regionalna predstavništva i to u Maroku (Rabat), Maleziji (Kuala Lumpur) i Kazahstanu (Alma-Ata).



Slika 4.10. *Makro organizaciona struktura Islamic Development Bank*

Institucije osnovane od strane IDB mogu se podijeliti u dvije osnovne grupe. Prvu grupu čine one koje su neposredno povezane sa Bankom kao razvojnom finansijskom institucijom: *Islamic Banks Portfolio, IDB Unit Investment Fund, IDB Infrastructure Fund, Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit* i *Islamic Corporation for the Development of Private Sector*. One neposredno doprinose rastu bankarskih resursa i povećanju efikasnosti njihovog korištenja. Drugu grupu čine institucije koje dugoročno doprinose povećanju razvojnih sposobnosti zemalja članica, kakav je npr. slučaj sa *Islamic Research and Training Institute.* Organizaciona šema na kraju obuhvata i tri programa koja se realizuju u okviru IDB, ali koji nisu neposredno vezani za njenu osnovnu djelatnost. O navedenim institucijama i programima, njihovom funkcionisanju i ciljevima, biće više govora u nastavku.

4.5.3. Aktivnosti IDB

Aktivnosti Banke usmjerene su u tri osnovna pravca: (a) mobilizaciju resursa, (b) finansiranje i (c) različite oblike pomoći.

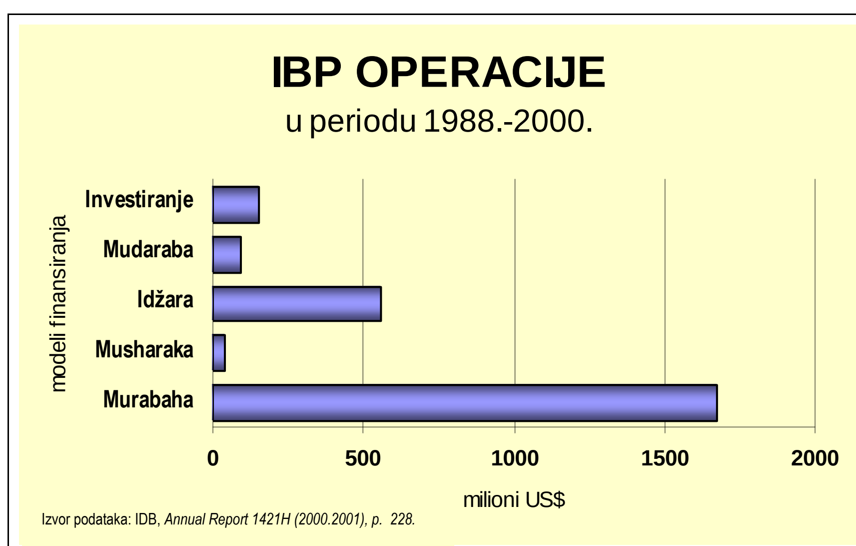
4.5.3.1. Mobilizacija resursa

Da bi udovoljila sve većim zahtjevima za finansiranje trgovine i različitih razvojnih projekata svojih članica, Banka je bila suočena sa potrebom obezbjeđenja dodatnih finansijskih resursa. Kao odgovor na te zahtjeve 1980. godine pokrenula je *Investment Deposit Sheme* sa namjerom omogućavanja investitorima da na principima Islamskog načina finansiranja vrše kratkoročna ulaganja učešćem u finansijskim operacijama Banke. U okviru navedene finansijske šeme Banka prima depozite, kako od pojedinaca, tako i od institucija i koristi ih za podršku finansiranja uvoza u okviru *Import Trade Financing Operations (ITFO)*. Kasnije su razvijeni i drugi mehanizma za mobilizaciju resursa: *Export Financing Scheme (EFS), Islamic Banks Portfolio for Investment & Development (IBP)*, *Unit Investment Fund (UIF)* i *IDB Infrastructure Fund*.

Islamic Banks Portfolio for Investment & Development (IBP) osnovan je od strane dvadeset Islamskih banaka i finansijskih institucija.[53] Njegov osnovni cilj je mobilizacija viška neaktiviranih likvidnih sredstava Islamskih banaka i drugih finansijskih institucija, diverzifikacija njihovih portfolija, te promocija razvoja Islamskog finansijskog tržišta. Uplaćeni kapital Fonda iznosi ukupno 280 miliona US$, od čega 100 miliona US$ fiksnog

i 180 miliona US$ varijabilnog kapitala. Pored toga, IDB u Fondu ima plasiranih 300 miliona US$ specijalnog depozita. Fond funkcioniše kao dioničko društvo sa ciljem investiranja u privatni sektor zemalja članica i ostvarivanja prihvatljivog nivoa dobiti koja bi se dijelila članicama (dioničarima).

Do 2001. godine u okviru IBP odobreno je 208 operacija ukupne vrijednosti 2,53 milijarde US$. Oko dvije trećine ukupno odobrenih sredstava usmjereno je u finansiranje trgovačkih poslovnih operacija. U 2001. godini odobreno je 12 operacija u vrijednosti 271,8 miliona US$. Osnovna ideja osnivanja IBP bila je stvaranje nukleusa iz kojeg će se razviti Islamsko novčano tržište. Međutim, posljednjih godina donekle slabi interes investitora za ulaganje posredstvom ovog mehanizma. U strukturi modela finansiranja koji koristi IBP dominiraju *murabaha* (66,4%) i *idžara* (22,2%) kao najmanje rizični modeli finansiranja.[54]

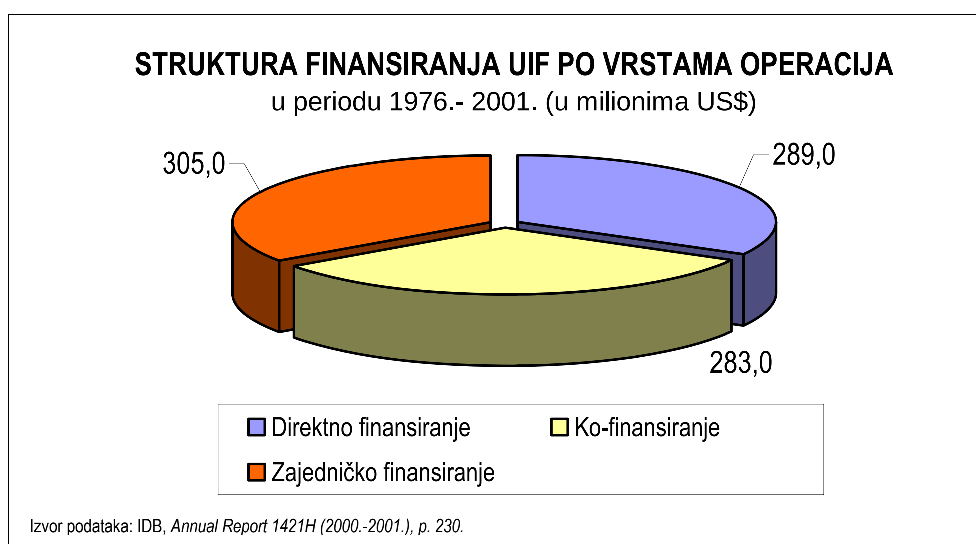


Slika 4.11. *Islamic Banks Portfolio (IBP) ukupno odobrena sredstva po IBP modelima finansiranja*

IDB Unit Investment Fund (UIF) osnovan je decembra 1989. godine da bi, nakon nekoliko revizija, sa prvim ozbiljnijim operacijama započeo tek 1992. godine. IDB u Fondu ima poziciju *mudariba*. Strateško opredjeljenje Fonda jeste finansiranje odabranih projekata u privatnom sektoru zemalja članica IDB u vidu direktnog finansiranja od strane IDB i/ili ko-finansiranja sa IDB, IBP ili drugim finansijskim institucijama. Dugoročne investicije realizuju se korištenjem *idžara*, *istisn'a, bai al-ajal* modela finansiranja na rok otplate od pet do dvanaest godina. Kratkoročno finansiranje trgovine realizuje se

murabaha modelom finansiranja sa rokovima od šest do dvanaest mjeseci. Iako je početna ideja bila finansiranje zajedničkih ulaganja po *mudaraba* modelu finansiranja, vremenom se finansiranje sve više usmjeravalo posredstvom drugih, manje rizičnih modela finansiranja.[55]

U početku je Fond, uglavnom, od IDB preuzimao finansiranje projekata, da bi vremenom smanjivao svoju zavisnost od Banke. Danas gotovo da predstavlja samostalnu finansijsku instituciju sa vlastitim računima, finansijskim resursima i mogućnostima ostvarenja prihoda i profita. Svojom poslovnom politikom usmjerava se ka direktnom investiranju u privatni sektor zemalja članica IDB. Od svog osnivanja do 2001. godine ukupno je odobrio 101 projekat ukupne vrijednosti 877,3 miliona US$. Struktura odobrenih projekata po vrstama operacija prikazana je na narednoj *Slici*.



Slika 4.12. *Struktura finansiranja Unit Investment Fund po vrstama operacija*

IDB Infrastructure Fund osnovan je 1999. godine sa autorizovanim kapitalom od milijardu US$ i dopunskim kapitalom od 500 miliona US$ za podršku i promociju Islamskih finansijskih aktivnosti. Pored toga, Fond ima za cilj stvaranje sindicirane grupe (*Syndication Grup*) vrijednosti jedne do dvije milijarde US$ za podršku *Complementary Finance Facility*.[56] Osnovni strateški cilj Fonda jeste težnja za dugoročnim rastom vrijednosti kapitala investiranjem u dionice i kapitalne investicije infrastrukturnih projekata i infrastrukturno-povezane industrije u zemljama članicama IDB, kao i promocija

korištenja Islamskog finansiranja infrastrukturnih projekata. Sjedište Fonda je u Bahreinu koji je za njegov rad osigurao čitav niz pogodnosti među kojima je oslobađanje od poreza. Fond teži ostvarenju neto povrata na dionički kapital od 18% godišnje i osiguranju prvenstva isplate dioničarima sa *Priority Payment of Return* od 7% godišnje.[57] Dopunski kapital Fonda bio bi korišten za investiranje primjenom novih metoda investiranja i finansijskih instrumenata prihvatljivih sa aspekta *šerijata*. Fond planira uspostavljanje odnosa sa Islamskim bankama i drugim finansijskim institucijama u cilju zajedničkog finansiranja velikih projekata, razvoja Islamskog novčanog i tržišta kapitala, odnosno instrumenata i institucija Islamskog finansijskog tržišta.

4.5.3.2. Finansiranje

Ipak, najznačajniju aktivnost IDB svakako predstavlja finansiranje različitih poslovnih operacija. Ono se realizuje u dva osnovna segmenta i to kroz korištenje likvidnih fondova i plasman sredstava.

A. Korištenje likvidnih fondova

Konvencionalne razvojne banke investiraju svoje viškove likvidnih sredstava u vladine obveznice, vladine garantovane obveznice, depozitne certifikate ili neke druge kratkoročne instrumente novčanog tržišta. Međutim, IDB ne može koristiti navedene konvencionalne kanale plasmana viška likvidnih sredstava. Ona je bila prinuđena da kreira nove finansijske modele i instrumente koji će biti u skladu sa *šerijatom* i njenim potrebama.

IDB zajedno sa drugim finansijskim institucijama posluje na međunarodnim finansijskim tržištima i na finansijskim tržištima zemalja članica.[58] Ona provodi politiku plasiranja likvidnih sredstava prema i zajedno sa institucijama koje posluju na principima *šerijata*. Banka, takođe, plasira sredstva i prema određenim međunarodnim bankama u svrhu finansiranja trgovine, koja je u skladu sa *šerijatom*.[59] Međutim, analiza bilansa IDB potvrđuje da značajan dio likvidnih sredstava Banka, u vidu depozita, drži kod konvencionalnih banaka. Krajem marta 2001. godine radilo se o iznosu od 1.653 miliona US$. U revizorskom izvještaju pojašnjava se da se navedeni depoziti koriste za nabavku i prodaju roba. Trgovina se obavlja posredstvom konvencionalnih banaka u korist IDB. Ovlaštenja konvencionalnih banaka u kupovini i prodaji roba limitirana su ugovorom između njih i Banke dok konvencionalne banke garantuju odgovornost treće strane u svim

transakcijama. Interesantno je, također, da u strukturi depozita za navedene namjene Islamske banke učestvuju tek sa 6,8%, a konvencionalne sa čitavih 93.2%.[60] Iako je Banka, zvanično, "od 1983. godine počela sa plasmanom viškova sredstava drugim Islamskim bankama jačajući međusobnu saradnju", prema navedenom, može se zaključiti da je, ipak, skromna podrška koju IDB pruža Islamskim bankama i drugim Islamskim finansijskim institucijama u cilju održavanja njihove tekuće likvidnosti.

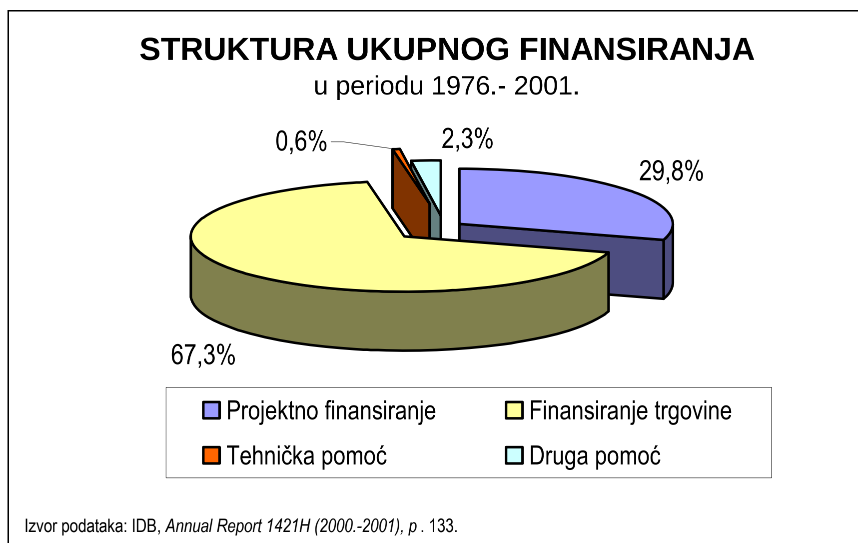
Banka, također, usmjerava neangažovana likvidna sredstava u različite oblike finansiranja trgovine. U tom smislu (1997. godine) osniva *Foreing Trade Financing Operations*, danas poznat kao *Import Trade Financing Operations*. Ona je posebno aktivna u promociji trgovačke saradnje među zemljama članicama. Tako je Akcionim planom (iz novembra 1998.godine) postavljen cilj povećanja međusobne trgovine sa 10 na 13% u periodu od 2002. do 2003. godine. To povećanje bilo bi ekvivalentno povećanju vrijednosti međusobne trgovine od 4 milijarde US$. Da bi se to ostvarilo IDB je za te namjene odobrila korištenje milijardu US$ vlastitih sredstava. Taj iznos će biti podržan sa mobilizacijom dodatnih resursa posredstvom udruženih (*syndication*) i *Two Step Murabaha Financing (2SMF)* modela finansiranja zajedno sa drugim Islamskim bankama i finansijskim institucijama. To će raspoloživa sredstva povećati na dvije milijarde US$.[61] Pored navedenog, u 2000. godini izvršeno je revidiranje politika i procedura kako bi se postojeći modeli finansiranja učinili komercijalno atraktivnijim i efikasnijim. U ovom kontekstu biće analizirane i druge institucije, u okviru IDB, koje se, pored svojih "osnovnih" poslovnih aktivnosti, bave i finansiranjem trgovine (*Islamic Banks Portfolio for Investment & Development-IBP i IDB Unit Investment Fund-UIF*). U nastavku ćemo, ukratko, prezentirati osnovni koncept, modele i obim podrške IDB finansiranju trgovačkih aktivnosti zemalja članica.

B. Plasman sredstava

Plasman sredstava usmjeren je ka: 1) finansiranju "redovnih" poslovnih operacija,[62] 2) finansiranju trgovačkih aktivnosti i 3) finansiranju kroz druge vidove pomoći.

Od svog osnivanja Banka je, odobrila 3.372 projekta, ukupne vrijednosti 18.194 miliona ID, odnosno 25,5 milijardi US$.[63] Više od dvije trećine ukupno odobrenih sredstava (67,3%) usmjereno je za finansiranje trgovačkih aktivnosti; 29,8% za projektno

finansiranje; 0,6% za tehničku pomoć i 2,28% za druge programe pomoći (*Waqf Fund Operations*). Struktura ukupno odobrenih sredstava prikazana je na *Slici 4.13.* U 1421H (2000.-2001.) godini Banka je za sve projekte odobrila ukupno 1,97 milijardi ID (2,6 milijardi US$), što je za 40% više u odnosu na prethodnu godinu.



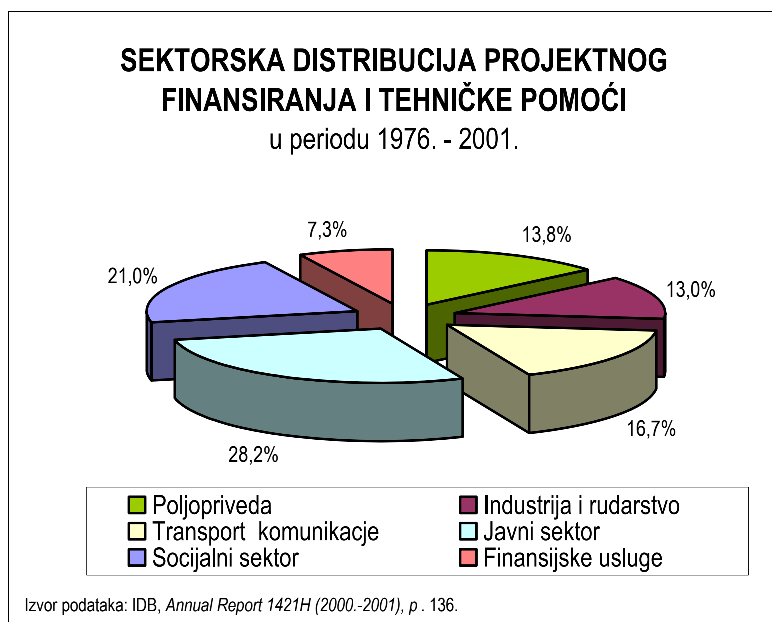
Slika 4.13. *Struktura ukupno odobrenih sredstava IDB*

Ukoliko se posmatra period od 1996.- 2001. godine mogu se uočiti značajne promjene u strukturi ukupnog finansiranja. Došlo je do rasta učešća finansiranja trgovačkih aktivnosti sa 60,5 na 67,1% uz smanjenje učešća projektnog finansiranja i tehničke pomoći sa 38,1 na 32,4%. U 1999. godini učešće trgovine u ukupnom obimu finansiranja iznosilo je tek 46,4%.

C. Finansiranje redovnih poslovnih operacija (projekti i tehnička pomoć)

IDB je, u periodu od 1996. do 2001. godine, odobrila ukupno 5,42 milijardi ID za finansiranje projekata i 107,5 miliona ID u vidu tehničke pomoći zemljama članicama. Samo u 2001. godini odobrena su 82 projekata ukupne vrijednosti 630 miliona ID i 30 projekata tehničke pomoći u vrijednosti 9,84 miliona ID. Ipak, u 2001. godini Banka je, za navedene namjene odobrila 85,5 miliona ID manje u odnosu na prethodnu godinu, što predstavlja smanjenje od 11,95%. U istom periodu Banka je odobrila 2,67 miliona ID više za projekte tehničke pomoći (što je više za 37,2%).

Sektorska distribucija ukupno odobrene pomoći ilustrovana je na *Slici 4.14.*. Najviše sredstava u strukturi usmjereno je za finansiranje javnog sektora (28,2%), socijalnog (21%), transporta i komunikacija (16,7%), poljoprivrede i agro-industrije (13,8%), industrije i rudarstva (12,9%), te ostatak u finansijske usluge i za druge namjene. Prioritetima u procesu projektnog finansiranja u naredne tri godine proglašeni su obrazovanje i zdravstvo (iz socijalnog sektora) i poljoprivreda. To je jedan od razloga rasta učešća socijalnog sektora u strukturi finansiranja u posljednjih šest godina (sa 21,6% u 1995. na 30% u 2001. godini). Takođe, planirano je i preusmjeravanje sredstava sa javnog finansiranja i finansiranja transporta i komunikacija ka projektima iz oblasti obrazovanja, zdravstva i poljoprivrede.[64]



Slika 4.14. *Sektorska distribucija ukupnih operacija projektnog finansiranja i tehničke pomoći*

Distribucija po modelima finansiranja biće prezentirana nakon kratkog upoznavanja sa osnovnim modelima finansiranja koje u poslovnoj praksi najčešće primjenjuje IDB.

Kredit predstavlja model dugoročnog finansiranja u cilju lakše implementacije razvojnih projekata posebno u oblasti poljoprivrede i infrastrukture. Vrijednost kredita limitirana je na 7 miliona ID po jednom projektu. Odobravaju se na beskamatnoj osnovi uz plaćanje provizije za obradu i administriranje kredita. Povrat se vrši u jednakim polugodišnjim

otplatama u rokovima od 15 do 25 godina sa *grace*-periodom od 3 do 7 godina u zavisnosti od projekta i zemlje korisnika. Krediti sa veoma povoljnim uslovima, u okviru posebnog programa, odobravaju se najnerazvijenim članicama Banke. Krediti su obično namijenjeni za puno ili djelimično pokriće troškova uvozne opreme. Od korisnika projekta očekuje se da učestvuje u njegovom finansiranju. Poželjno je zajedničko finansiranje sa drugim finansijskim institucijama. Kao instrument obezbjeđenja povrata kredita Banka za javne projekte zahtjeva vladinu garanciju, a za privatne - neku od drugih vrsta garancija prihvatljivih za Banku.[65]

Idžara, lizing ili najam predstavlja srednjoročni i dugoročni ugovor o najmu i koristi se za finansiranje kapitalne opreme i druge fiksne imovine. IDB se pojavljuje kao *lesor* koji vrši iznajmljivanje predmeta lizinga na određeni vremenski period uz plaćanje fiksnog najma na polugodišnjoj osnovi. Koristi se za nabavku opreme kod profitabilno ocijenjenih projekata u industriji i drugim značajnim sektorima kod kojih se rok najma i plaćanje određuju u skladu sa profitabilnošću i gotovinskim tokom projekta. Ovim modelom IDB finansira izgradnju tvornica, nabavku opreme i mehanizacije u industriji, poljoprivredi, proizvodnji i preradi hrane, kod infrastrukturnih, transportnih i drugih projekata u javnom i privatnom sektoru. Takođe se koristi za nabavku brodova, tankera, sredstava za prevoz ribe i drugih specijalizovanih prevoznih sredstava novih ili korištenih do 5 godina starosti. *Idžarom* je obuhvaćeno finansiranje pune vrijednosti opreme ili mehanizacije sa plaćenim svim pratećim troškovima, montažom i puštanjem u pogon. Banka zadržava vlasništvo na predmetu najma do isteka perioda najma koji može trajati do 15 godina. *Grace* period (ili period inkubacije) može biti od 6 do 48 mjeseci. Projektovani povrat iznosi 5,5% godišnje računato na bazi interne stope rentabiliteta. Nakon isteka perioda najma Banka prenosi vlasništvo nad predmetom najma na korisnika. Za realizaciju ovog poslovnog aranžmana Banka zahtjeva neopozivu garanciju od vlade ili prvoklasne komercijalne banke, odnosno neku drugu vrstu garancije koja je prihvatljiva za Banku. Takođe, UIF i IBP nude usluge najma za javni i privatni sektor i do njih IDB ima direktan pristup.[66]

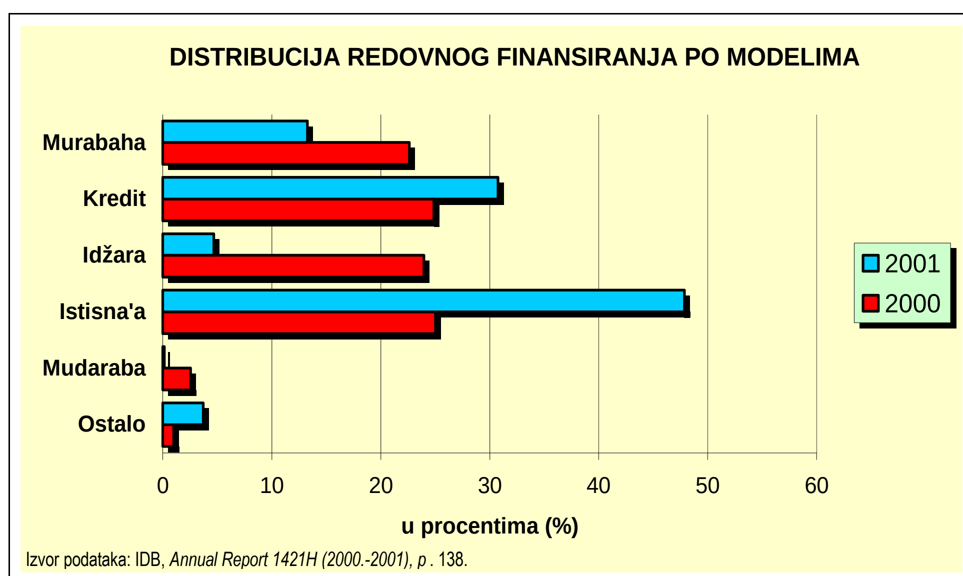
Murabaha sa obročnim plaćanjem (*Instalment sale***)** predstavlja model srednjoročnog finansiranja kojeg je IDB uvela 1984. godine. Zasniva se na murabaha modelu finansiranja po kojem Banka, po zahtjevu klijenta, vrši nabavku opreme, uvećavajući njenu cijenu za troškove (*mark-up*) i prodaje je klijentu uz mogućnost obročnog ili periodičnog plaćanja.

Banka ovim modelom vrši finansiranje lokalne proizvodnje ili uvoznih kapitalnih dobara, kao i neke usluge koje se odnose na vođenje ili superviziju projekta. Vrijednost sredstava koja se odobravaju za finansiranje iznosi između 2 i 20 miliona ID. Gornji limit može biti i veći ukoliko se kombinuje sa sredstvima IBP i/ili UIF. Model se koristi za finansiranje nabavke opreme potrebne za razvoj različitih ekonomskih sektora kao što je infrastruktura, industrija, poljoprivreda, transportna sredstva, vodovodi i naftovodi, proizvodnja, prenos i transformacija energije, telekomunikaciona oprema, oprema za proizvodnju, preradu i transport nafte i naftnih derivata, oprema za bolnice, obrazovne institucije i drugo. Period otplate je obično 10 godina, mada, kod određenih projekata, može biti produžen i na 12 godina. Vrijednost *mark-up* iznosa je obično oko 5,5%.[67] On zavisi od vrste projekta i zemlje korisnika uz mogućnost ostvarenja rabata od 15% za urednu otplatu čime se *mark-up* smanjuje na oko 4,7%. Kao i kod kreditnog modela finansiranja, kao instrumenat obezbjeđanja plaćanja, Banka traži odgovarajuće garancije.[68]

Istisna'a je model finansiranja kojim se partneri sporazumijevaju o proizvodnji i isporuci ranije specificiranih dobara po određenoj cijeni i u fiksno određenom roku isporuke. Isporučilac se obavezuje da projektuje, proizvede, kompletira, upakuje i isporuči ugovorena dobra kupcu. To je model finansiranja koji se odnosi na isporuku nečega što još uvijek ne postoji u trenutku zaključenja ugovora.[69] Osnovni cilj ovog modela finansiranja jeste promocija proizvodnih kapaciteta zemalja članica IDB. Može se koristiti u sektorima industrije, poljoprivrede i infrastrukture. Predstavlja srednjoročni model finansiranja širokog kruga kapitalnih dobara, opreme i mehanizacije, a za razliku od *idžare* i *murabahe*, pogodan je i za finansiranje obrtnog kapitala. Odobrava se za finansiranje kapitalnih dobara sa maksimalnim rokom od 12 godina, uključijući u *grace*-period ne duži od 3 godine od datuma zaključenja ugovora. *Mark-up* po ovom modelu iznosi 5,5% na godišnjem nivou. U ugovor je moguće uključiti i klauzulu plaćanja penala za kašnjenje. Plaćanje cijene može se ugovoriti na različite načine: unaprijed, u toku izrade predmeta kupovine, kao odgođeno plaćanje, obročno ili na drugi način. Izbor isporučioca ili proizvođača vrši se u skladu sa pravilima IDB.[70]

U finansiranju redovnih poslovnih operacija Banke, u periodu od 1976. do 2001. godine, dominirala su tri modela: *kreditni* (33,4%), *idžara* (24,6%) i *murabaha* (21,1%). Međutim, posljednjih godina došlo je do značajnih promjena u strukturi modela finansiranja redovnih

poslovnih operacija IDB. Smanjuje se učešće *idžara* i *murabaha* modela finansiranja u korist *istisna'a* modela koji je u poslovnu praksu IDB uveden tek 1997. godine. Tako je periodu od samo godinu dana (2000.-2001.god.) *istisna'a* model finansiranja povećao učešće sa 25 na 48%, kreditni sa 25 na 31%, dok je drastično smanjeno učešće *idžara* sa 24 na 4,7% i *murabaha* modela sa 23 na 17%. Interesantno je gotovo neznatno učešće *mudaraba* ili *mušaraka* (0,15%) modela finansiranja.[71] Promjene u strukturi projektnog redovnog finansiranja u posljednjih pet godina prikazane su na narednoj *Slici.*



Slika 4.15. *Distribucija redovnog (projektnog) finansiranja po modelima*

Distribucija po zemljama korisnicima sredstava pokazuje da je Banka u 2001. godini 200,7 miliona US$ (23,5%) usmjerila u najnerazvijenije zemlje članice IDB – (LDMCs *Last Development Member Countries)*; 70,9 miliona US$ (8,4%) u zemlje Zajednice nezavisnih država bivšeg Sovjetskog saveza (CIS - *Commonwealth of Independent States the former Soviet Union*); 0,1% ili 0,86 miliona US$ posredstvom regionalnih organizacija i ostatak 853 miliona US$ (68,0%) ostalim zemljama članicama IDB.

Banka ima razvijen poseban program podrške razvoja najnerazvijenijih zemalja članica IDB - LDMCs. Ciljni sektori ka kojima se usmjeravaju sredstva su obrazovanje i zdravstvena zaštita (razvoj ljutskih resursa), vodo-opskrba, poljoprivreda i izgradnja puteva snabdjevanja. Sredstva se odobravaju uz visoke koncesionalne pogodnosti za korisnike. U 1421H godini Banka je prema grupi LDMCs usmjerila ukupno 359,3 miliona

US$ što je za 19% više negu u prethodnoj godini, ali i tek 13,8% ukupno odobrenih sredstava Banke. O tog iznosa u vidu projektnog finansiranja i tehničke pomoći odobreno je 200,7 miliona US$, za finansiranje uvoza 157 miliona US$ i u vidu granta 1,6 miliona US$. U ukupno odobrenim koncesionalnim sredstvima Banke ova grupa zemalja učestvovala je sa 62%, grupa CIS sa 14%, dok je 24% usmjereno prema ostalim zemljama članicama. Izvori sredstava za navedene namjene su redovna sredstva Banke kao i sredstva sa *Special Account for the Least Developed Member Countrise*. Ukoliko se posmatra period od osnivanja Banke do 2001. godine, Banka je prema grupi najnerazvijenijih zemalja usmjerila ukupno 3,93 milijarde US$ ili 17,23% od ukupno usmjerenih sredstava.

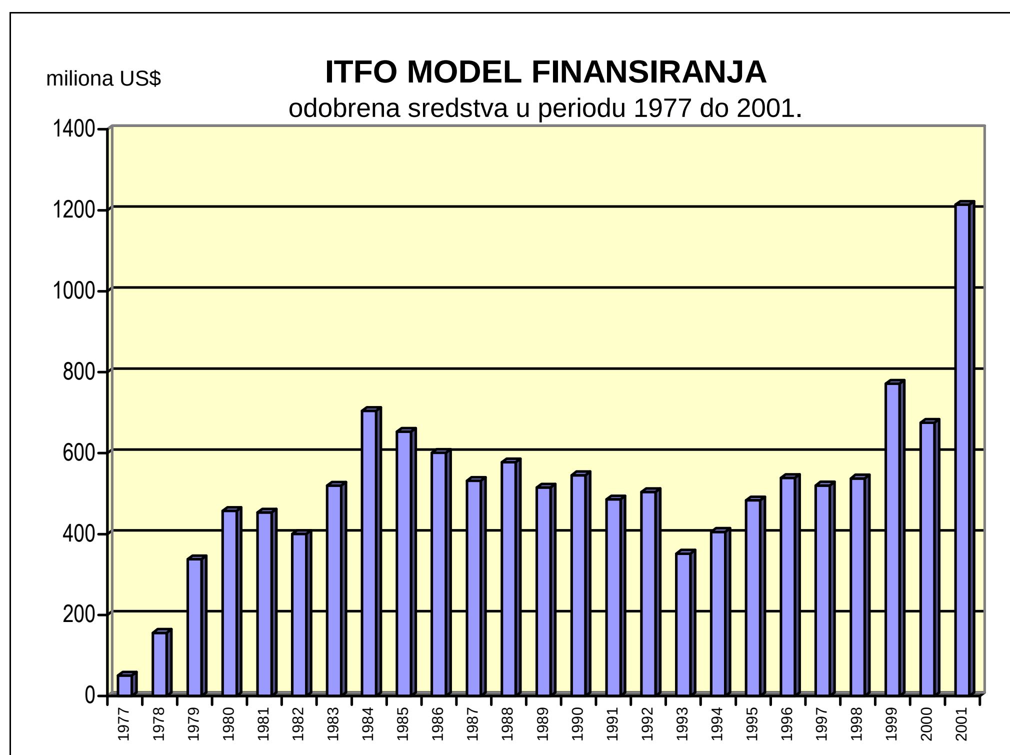
U programu tehničke pomoći Banka je u 2001. godini odobrila 30 projekata ukupne vrijednosti 12,8 miliona US$, a od svog osnivanja podržala 313 projekta ukupne vrijednosti 140 miliona US$.[72]

D. Finansiranje trgovačkih aktivnosti

U 1421H, odnosno (2000/01. godini) došlo je do pune ekspanzije finansiranja trgovačkih aktivnosti. Iste godine za ove namjene ukupno je odobreno 1,3 milijarde ID (1,7 milijardi US$), što je dvostruko više u odnosu na prethodnu godinu (povećanje od 106%). Finansiranje trgovine IDB realizuje posredstvom specijalizovanih poslovnih operacija u okviru postojećih: *Import Trade Financing Operations (ITFO)*, *Export Financing Scheme (EFS)* i *BADEA Export Financing Sheme (BEFS)*, te novih *Syndication i Two Step Murabaha Financing (2SMF)* programa finansiranja. Pored toga, finansiranje trgovine vrši se i posredstvom (zasebnih) dijelova IDB kakvi su: *Islamic Banks Portfolio for Investment & Development (IBP)* i *Unit Investment Fund (UIF)*.

a) Import Trade Financing Operations – (ITFO) model (uveden 1977 godine) za finansiranje uvoza sirovina, poluproizvoda i kapitalne opreme u zemlje članice IDB predstavlja i najznačajniji model sa učešćem od 83,4% u ukupnom finansiranja trgovačkih operacija zemalja članica IDB. Ovim modelom vrši se promocija trgovine među zemljama članicama kao i korištenje viškova neangažovanih likvidnih sredstava Banke. U 2000/01. godini podržana su 74 projekata u vrijednosti 931 milion ID (1,2 milijarde US$), a od njegovog uvođenja do 2001. godine podržano je ukupno 1.029 projekta ukupne vrijednosti

10,2 milijarde ID (oko 13,4 milijarde US$). *Slika 4.16.* prikazuje dinamiku godišnje realizacije ITFO modela finansiranja u periodu od 1977 do 2001. godine.



Izvor podataka: IDB, Annual Report 1421H (2000.-2001), p. 208.

Slika 4.16. *Import Trade Financing Operations – (ITFO)*

Posebno je značajno napomenuti da je u 2000/01. godini 80,5% sredstava, koja su odobrena u ovom Programu, poticalo iz "vlastitih" izvora, odnosno od zemalja članica IDB. U strukturi ukupne vrijednosti finansiranog uvoza 78,6% odnosi se na četiri vrste roba: sirovu naftu (5,0 milijardi US$ ili 38,5%), industrijske robe (3,4 milijarde US$ ili 26,2%), biljna ulja (911 miliona US$ ili 7,0%) i rafinerijske proizvode (898 milona US$ ili 6,9%).

Najveću podršku iz ovog programa u 2000/01. godini primili su: Pakistan (22,6%), Turska (20,4%), Iran (18,7%) i Bangladeš (12,4%).[73]

b) Export Financing Scheme – (EFS) uvedena je 1988. godine u cilju promocije izvoza iz zemalja članica u obliku kratkoročnog i dugoročnog finansiranja. Ona ima svoje vlastite članove, kapital, budžet, izvore sa zasebno vođenim računom. U 2000. godini nju su činile

24 zemlje članice[74]. Upisani kapital iznosi 317 miliona ID od čega je uplaćeno 133,25 miliona ID. Od navedenog iznosa učešće IDB iznosi 150 miliona ID, odnosno 75 miliona ID, respektivno.

	Z e m lj a	US$ milion	%
1	Saudijska Arabija	238,64	30,9%
2	Turska	201,41	26,1%
3	Malezija	103,01	13,4%
4	Tunis	76,31	9,9%
5	Egipat	35,62	4,6%
6	Jordan	21,70	2,8%
7	Bahrein	21,00	2,7%
8	Maroko	19,66	2,5%
9	Pakistan	14,00	1,8%
10	Alžir	10,00	1,3%
11	Indonezija	6,50	0,8%
12	Bangladeš	6,44	0,8%
13	Iran	6,00	0,8%
14	Kuvajt	5,48	0,7%
15	Sudan	3,07	0,4%
16	Libija	2,24	0,3%
17	Sirija	0,48	0,1%
	UKUPNO :	771,56	100%

Izvor: IDB, *Annual Report 1421H (2000* .-2001) p. 214.

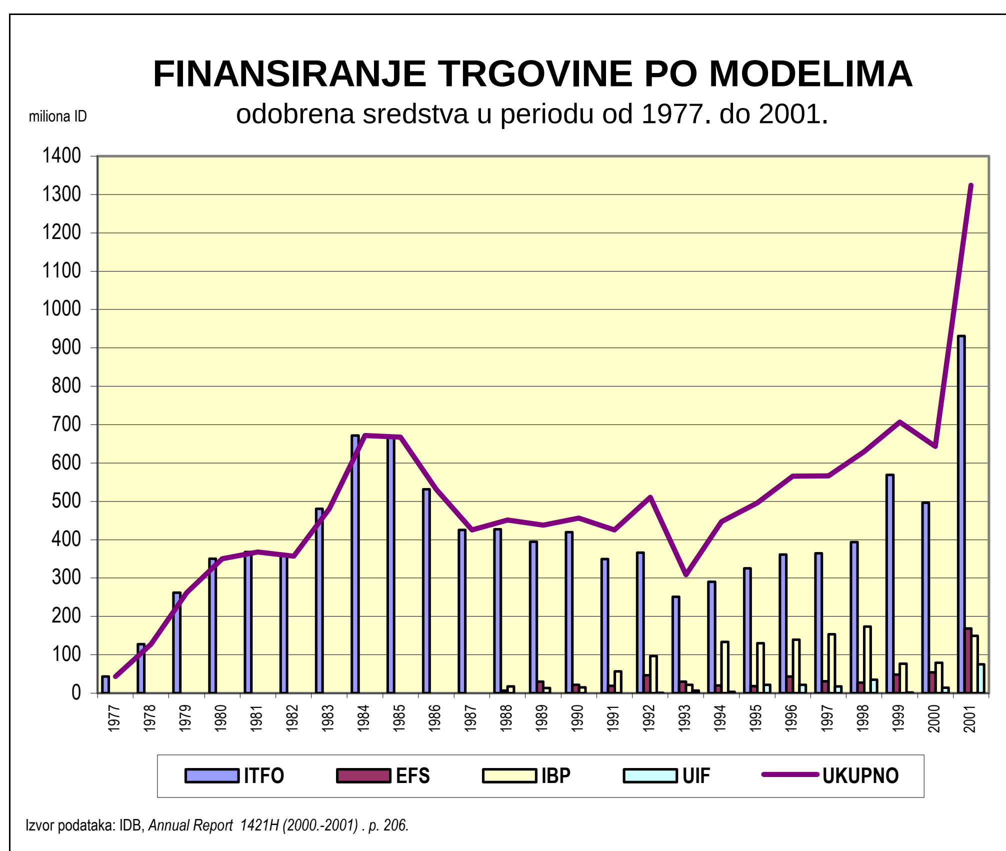
Tabela 4.2. *Pregled odobrenih operacija Export Financing Scheme (EFS) u korist zemalja članica*

Period povrata sredstava zavisi od vrste roba koja se izvozi i on je za potrošne robe do 24 mjeseca, dok za sirovine, poluproizvode i kapitalna dobra iznosi od 36 mjeseci do 10 godina. U toku 2000/01. godine u okviru ove Šeme odobren je iznos od 168,2 miliona ID (220,7 miliona US$) za 24 EFS aranžmana u devet zemalja članica. U odnosu na prethodnu (1420H) godinu ova vrsta finansijske podrške više je nego utrostručena. Od uvođenja EFS Šeme do 2001. godine odobreno je ukupno 176 EFS aranžmana u vrijednosti 545,3 miliona ID (771,6 miliona US$) u korist sedamnaest zemalja članica.

Ovako dinamičan rast finansijske podrške zemljama izvoznicama posljedica je i revidiranja politika i procedura odobravanja sredstava iz EFS u toku 2000. godine. Kriteriji podesnosti izvoznih roba ublaženi su sa 40 na 30% obaveznih lokalnih komponenti u izvoznim proizvodima; proširena je lista izvoznih proizvoda, tako da pored finansiranja izvoza ne-

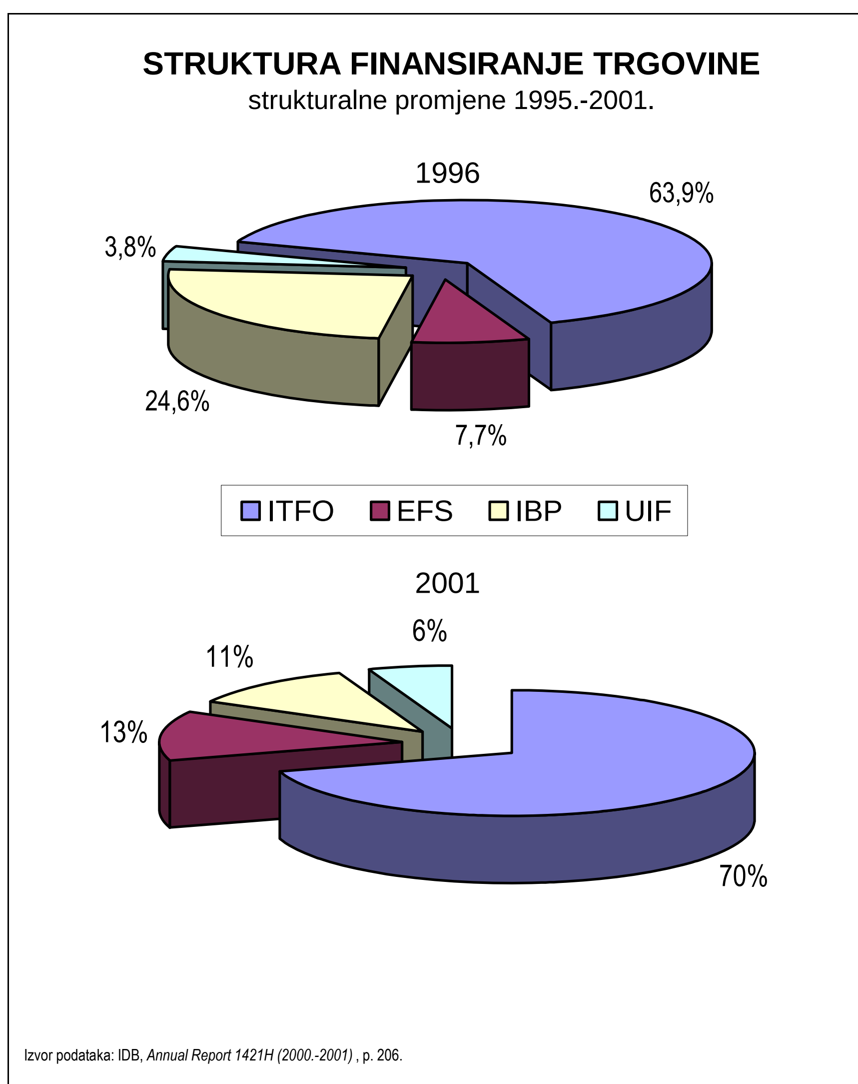
tradicionalnih obuhvata i izvoz tradicionalnih proizvoda; procenat finansiranja povećan je na 100%; finansijske operacije u Šemi denominirane su u US$, te uvedene i neke druge pogodnosti.

Rezimirajući naprijed navedeno, može se zapaziti da je posljednjih godina, došlo do dinamične promjene obima i strukture modela finansiranja. U periodu od 1985 do 1993. godine došlo je do pogoršanja obima trgovačke razmjene među članicama IDB. Ono je dobrim dijelom nastalo kao posljedica Zalivske krize kada je osjetno smanjen i priliv fondova namijenjenih finansiranju trgovine. U 1993. godini godišnji obim finansiranja trgovačkih operacija pao na nivo od 308 miliona ID. Nakon toga dolazi do stabilizacije i ponovnog rasta ukupnog godišnjeg obima finansiranja trgovačkih operacija. Nakon pet godina, obim finansiranja je udvostručen, da bi u 2000. godini bio gotovo utrostručen u odnosu na stanje od prije sedam godina. Samo u 2001. godini, u odnosu na prethodnu, obim finansiranja trgovačkih aktivnosti više je nego udvostručen. Navedene promjene ilustrovane su na narednoj *Slici.*



Slika 4.17. *Dinamika finansiranja trgovine po modelima finansiranja*

U periodu 1996. do 2001. godine došlo je i do strukturalnih promjena u modelima finansiranja. Učešće ITFO modela poraslo je sa 63,9 na 70,3%; EFS modela sa 7,7 na 12,7%; te UIF sa 3,8 na samo 5,6%, dok je s druge strane smanjeno učešće IBP modela sa 24,6 na 11,3%. Navedene promjene u strukturi finansiranja rezultat su razvoja Islamskog finansijskog tržišta i širenja mogućnosti kratkoročnog investiranja sredstava na principima *šerijata*. Navedene strukturalne promjene ilustrovane su na narednoj *Slici*.



Slika 4.18. *Promjene u strukturi modela finansiranja trgovine*

Zapaža se slabljenje interesa članica IDB za operacije u okviru EFS, IBP i UIF modela finansiranja. Ukupna sredstva namijenjena finansiranju trgovine u 2001. godini iznosila su 1,7 milijardi US$ i bila su obezbijeđena uglavnom iz izvora zemalja članica IDB (80,5%).

c) Ostale poslovne operacije finansiranja trgovine, pored navedena dva specijalizovana, obuhvataju još tri programa:

- ***Islamic Banks Portfolio for Investment & Development (IBP)***, aktiviran u martu 1987. godine, po značaju, predstavlja drugi izvor finansiranja trgovine. U pojedinim godinama IBP je učestvovao sa trećinom od ukupnog obima finansiranja trgovine od strane IDB. Od ukupno odobrenih sredstava ovog Fonda (1,68 milijardi US$) preko 97% usmjereno je u finansiranje trgovačkih operacija. U okviru tog segmenta odobrene su 144 finansijske operacije u vrijednosti 1,64 milijarde US$. Tako Fond učestvuje sa 10,3% u ukupno odobrenom iznosu sredstava IDB za finansiranje trgovine. U 2000/01. godini, za finansiranje trgovačkih aktivnosti, Fond je odobrio devet operacija u vrijednosti 190,0 miliona US$, što je za 78% više u odnosu na prethodnu godinu.

- ***IDB Unit Investment Fund (UIF)*** uspostavljen je 1989. godine. Do 2001. godine odobrio je ukupno 40 programa iz oblasti finansiranja trgovine u kojima je angažovano 284,5 miliona US$.

- ***BADEA Export Financing Sheme (BEFS)*** predstavlja poseban program u okviru EFS koji se realizuje od 1998. godine na bazi sporazuma između IDB i *Arab Bank for Economic Development in Africa (BADEA)* sa sjedištem u Kartumu. Po tom sporazumu IDB će kao *mudarib* upravljati sa fondom od 50 miliona US$ namijenjenih finansiranju arapskog izvoza u zemlje članice Organizacije afričkog jedinstva (*Organization of African Unity*) koje nisu članice Arapske lige. Do 2001. godine u okviru ovog aranžmana odobreno je 29,5 miliona US$, a samo u 2000/01. godini 16,7 miliona US$.

- ***Syndication* i *Two Step Murabaha Financing (2SMF)*** predstavljaju nove modele uvedene 2000. godine sa ciljem dodatnog mobiliziranja sredstava radi finansiranja trgovine između zemalja članica IDB. Predstavljaju oblike udruživanja sredstava banaka i drugih finansijskih institucija koja će se, u vidu uvoznih ili izvoznih kredita, plasirati sa rokom dospjeća od 6 do 12 mjeseci. Model *2SMF* predviđa da (1) IDB obezbjeđuje sredstva drugim bankama i finansijskim institucijama za finansiranje njihovih trgovačkih finansijskih operacija, ili alternativno, da (2) IDB

privlači sredstva od Islamskih i konvencionalnih banaka u svrhu finansiranja vlastitih trgovačkih operacija. Prvim mehanizmom IDB bi imala ulogu finansijera kojom bi finansirala *murabaha* operacije u korist banaka. Banke bi preuzimale rizik svojih klijenata/korinika. Prvim korakom bi se zaključivao osnovni *murabaha* ugovor IDB sa bankom, dok bi u drugom, banka zaključivala drugi *murabaha* ugovor sa klijentom/korisnikom. Drugim mehanizmom, IDB bi mobilizirala dodatne izvore od banaka, grupe banaka ili finansijskih institucija radi finansiranja sopstvenih trgovačkih operacija. Ona bi u tom slučaju preuzimala rizik za svoje klijente/korisnike uz zaključenje dva *murabaha* ugovora.[75]

4.5.3.3. Posebni programi pomoći

Posebnim programima pomoći Banka je, do sada, odobrila ukupno 414 miliona ID pomoći što predstavlja 2,28% ukupno odobrenih sredstava IDB. Međutim u 2001. godini odobreno je 10,5 miliona ID ili 0,49% od ukupno odobrenih sredstava Banke, što predstavlja tek 47% odobrenih sredstava iz prethodne godine. Kao jedan od najznačajnijih projekata dobrotvorne pomoći je *Waqf Fond* čija je neto vrijednost aktive u 2001. godini dostigla 1,129 milijardi US$. Iz ovog Fonda finansira se veliki broj aktivnosti kako u zemljama članicama, tako i u zemljama koje nisu članice IDB[76]. Sredstva Fonda usmjeravaju se, uglavnom, za promociju razvoja Muslimanskih zemalja članica IDB i Muslimanskih zajednica u zemljama nečlanicama. U 2001. godini Banka je iz *IDB Wakf Fund* odobrila 47 programa ukupne vrijednosti 13,3 miliona US$, od toga 19 programa u vrijednosti 5,76 miliona US$ u sedamnaest zemalja članica.

IDB, razvila je i posebne programe pomoći Muslimanskim zajednicama u zemljama nečlanicama posebno u oblasti obrazovanja, zdravstva i socijalne zaštite. Cilj ovih programa jeste ublažavanje posljedica društvenih i prirodnih katastrofa, te podrška njihovog ekonomskog i socijalnog razvoja. U 2001. godini Banka je odobrila 28 programa ukupne vrijednosti 7,6 miliona US$ Muslimanskim zajednicama i organizacijama u 28 zemalja nečlanica. Pored toga, Banka svake godine odobrava i manji broj stipendija posebno studentima iz najnerazvijenijih zemalja članica IDB.

U IDB realizuju se još tri programa koji su van “redovnih” aktivnosti IDB :

b) ***The IDB Sacrificial Meat Utilisation project of Kingdom of Saudi Arabia*** predstavlja program koji je Banci propisan od strane Vlade Saudijske Arabije. On se odnosi na ritualno klanje *kurbana* u vrijeme obavljanja *Hadža*, te distribuciju mesa siromašnom stanovništvu zemalja članica i pripadnicima Muslimanskih zajednica u zemljama nečlanicama,

a) ***Biosaline Agriculture Centre (BAC)*** predstavlja program pokrenut juna 1999. godine koji se realizuje u Dubaiu u Ujedinjenim Arapskim Emiratima i odnosi se na razvoj i promociju korištenja slane vode u poljoprivredi, i

c) ***OICIS Network Project*** ima za cilj uspostavljanje informacione mreže između zemalja članica IDB. S tim ciljem, nakon nekoliko studija izvodljivosti, potpisan je ugovor sa vodećom informatičkom kućom iz Malezije u cilju implementacije projekta. Planirano je osnivanje privatne kompanije kao dioničkog društva sa sjedištem u Kuala Lumpuru i osnivačkim kapitalom 14,5 miliona US$ u kojem će Banka imati vlasništvo od 51%. Glavne aktivnosti novoosnovane kompanije su otvaranje informacionog portal servisa; pokretanje E-trgovine, uspostavljanje internet-veza, pružanje konsultantskih i drugih usluga iz oblasti razvoja informacionih sistema kako za zemlje članice, tako i za samu IDB i njene institucije.[77]

4.5.3.4. Ostale institucije i programi IDB

A. Islamic Corporation for Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC) osnovana augusta 1994. godine, postala je operativna jula 1995. godine, sa autorizovanim kapitalom u iznosu 150 miliona US$. IDB je upisala 50% navedenog iznosa kapitala, a ostatak je upisalo 37 zemalja članica. Cilj Kompanije je osiguranje i reosiguranje izvoznih kredita od nemogućnosti naplate potraživanja nastalih kao posljedica komercijalnih i nekomercijalnih rizika (uvođenja transfernih restrikcija, eksproprijacije, rata i građanskih nemira, raskida ugovora i sl.). Kompanija je uskladila svoje poslovanje sa principima *šerijata*. U toku 2001. godine izvršila je osiguranje izvoznih kredita u vrijednosti 912 miliona US$.[78]

B. Islamic Corporation for the Development of Private Sector (ICD) osnovana je 2000. godine od strane IDB i 24 zemlje članice kao nezavisna međunarodna organizacija za promociju i finansiranje razvoja privatnog sektora. Autorizovani kapital iznosi milijardu US$, a upisani 500 miliona US$. IDB je upisala 50% kapitala, 30% upisale su zemlje članice, a 20% javne finansijske institucije zemalja članica. ICD će se fokusirati na sljedeće ciljeve: identifikaciju mogućnosti razvoja privatnog sektora kao pokretača rasta, obezbjeđenju širokog spektra, sa *šerijatom* kompatibilnih, finansijskih proizvoda i usluga i širenju pristupa Islamskom tržištu kapitala privatnim kompanijama u zemljama članicama IDB.

C. Islamic Research and Training Institute (IRTI) osnovan je 1981. godine sa ciljem podrške istraživanjima u oblasti Islamske ekonomije, te obuke osoblja i menadžmenta Islamskih finansijskih institucija. Ima četiri specijalistička odjela: *Division of Islamic Economics, Co-operation and Development Division, Islamic Banking and Financial Division, Training Division* i *Information Centre*. Svaki od istraživačkih odjela godišnje publikuje više naslova iz predmetnih oblasti, te organizuje naučne konferencije, stručne i specijalističke seminare. IRTI publikuje i *Journal of Islamic Economic Studies. Training Division* vrši obuku kroz veliki broj trening kurseva organizovanih u zemljama članicama IDB. *Information Centre* vrši razvoj informacionog sistema u cilju promocije ekonomskog razvoja i saradnje između zemalja članica IDB.[79]

4.6. Neke karakteristike poslovanja Islamskih banaka

4.6.1 Preferencija manje rizičnih modela finansiranja

Uvođenjem modela Islamskog bankarstva (1955-75.) postojao je gotovo opći koncenzus njegovih tadašnjih teoretičara o tome da se modeli finansiranja trebaju prvenstveno zasnivati na principu učešća u podjeli profita ili gubitka, odnosno na principima *mudarāba i mušaraka.* Krajem sedamdesetih i u osamdesetim godinama model "mark-up" ili *murabaha* postaje posebno popularan, a kasnije i dominantan u poslovnoj praksi Islamskih banaka.

U narednoj *Tabeli* data je struktura korištenja osnovnih modela finansiranja u praksi iranskih banaka :

Model finansiranja	1995*	1996	1997	1998
	%	%	%	%
Murabāha	45,0	43,4	56,0	56,1
Mušaraka	19,4	19,6	11,6	9,4
Dioničarstvo	2,7	3,8	4,7	6,9
Mudaraba	6,8	6,7	6,4	6,3
Salaf (salam)	5,5	5,0	5,2	5,9
Khard Hasan	4,7	4,5	4,6	5,0
Direktno investiranje	1,7	2,8	2,5	1,7
Jo'alah	7,0	6,6	1,6	1,5
Ostalo	7,2	7,6	7,4	7,2
Ukupno	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Izvor: Tabela sačinjena na osnovu podataka u radu: Yasseri, Ali,: *Islamic banking Contracts as Enforced in Iran (Implications for the Iranian Banking Practices),* prezentiranom na 4th International Conference on Islamic Economics and Banking "*Islamic Finance: Challenges and Opportunities in the Twenty-First Century*, Conference Papers, Loughborough, UK, 2000. p. 508.
**Iranska godina završava 20. marta.*

***Tabela 4.3.** Struktura korištenja modela finansiranja u praksi iranskih banaka*

Na osnovu navedenih podataka jasno je da u praksi iranskih banaka dominira *murabaha* model finansiranja. Njegovo učešće, u strukturi korištenih modela finansiranja, bilježi rast da bi 1998. godine dostiglo 56,1%. *Mušaraka, jo'alah i direktno investiranje* gube na značaju i manje se koriste. Nešto blaži pad bilježi model *Mudaraba* koji se u iranskoj verziji koristi samo kod finansiranja trgovine na kratak rok. *Istisna* se ne koristi, a zamjenjuje je *jo'alah*. Posredstvom prvih pet modela, navedenih u gornjoj *Tabeli*, realizuje se gotovo 80% ukupnog obima finansiranja.

Do sumarnih podataka poslovanja Islamskih banaka teško je doći jer se oni ili ne prikupljaju od strane institucija koje bi to trebale činiti, kao što je Međunarodno udruženje Islamskih banaka,[80] ili se publikuju sa neshvatljivim kašnjenjem. Time je onemogućeno realno sagledavanje, analiza i praćenje osnovnih tendencija razvoja Islamskog bankarstva. Ovom prilikom koristićemo podatke "iz druge ruke" za koje smatramo da mogu zadovoljiti potrebe našeg razmatranja. U narednoj *Tabeli* prezentirana je prosječna zastupljenost

pojedinih modela finansiranja koji su se, u periodu od 1994 do 1996. godine, koristili kod deset najvećih Islamskih banaka. Struktura je kako slijedi :

Modeli finansiranja	1994 - 1996
	%
Murabāha	70,19
Mušaraka	6,48
Mudaraba	7,29
Idžara	4,84
Ostalo	11,20
Ukupno	**100,0**

Izvor: Iqbal, Munawar, : *Challenges Facing Islamic Banking,* rad prezentiran na 6th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* Markfield Conference Centre, Leicestershire, UK, 1998.

Tabela 4.4. *Struktura korištenja modela finansiranja u praksi Islamskih banaka*

Struktura korištenja modela finansiranja kod ostalih Islamskih komercijalnih banaka nešto je drugačija, ali u osnovi slijedi tendenciju koju smo uočili kod iranskih banaka. Dominacija *murabaha* modela finansiranja još je izraženija, dok se ostali modeli finansiranja koriste u sličnim proporcijama.

Identične tendencije preferencije manje rizičnih modela finansiranja zapažamo i kod IDB. Kao modeli finansiranja do sada su dominirali *kreditni* (33,4%), *idžara* (24,6%) i *murabaha* (21,1%). Posljednjih godina smanjuje se učešće *idžara* i *murabaha*, uz dinamičan rast *istisna'a* modela finansiranja. S druge strane, učešće *mudaraba* i *mušaraka*, modela u strukturi ukupnog projektnog finansiranja, gotovo da je simbolično.

Analizirajući primjenu pojedinih modela finansiranja u praksi Islamskih banaka uočljiva je sklonost banaka ka korištenju manje rizičnih modela kao što je to npr. *murabaha.* Iako je osnovna ideja Islamskog bankarstva u fazi njegovog nastajanja bila raspodjela rizika između banke i poduzetnika, ipak, praksa Islamskih banaka jasno pokazuje da su one, vodeći se praktičnim i racionalnim razlozima, svoje aktivnosti usmjeravale ili preusmjeravale sa visoko-rizičnih (srednjoročnih i dugoročnih) ka manje rizičnim (kratkoročnim) modelima. Razlozi za to nalaze se, kako u strukturi bankarskih izvora, tako

i u osnovnim karakteristikama pojedinih modela. U tom smislu korisno može poslužiti pregled dat u narednoj *Tabeli* :

	Mudaraba	*Mušaraka*	*Idžara*	*Baj al Salam*	*Murabaha*
Priroda posla	Investicija	Investicija	Lizing	Trgovina	Trgovina
Kontrola	Nikakva	Kompletna	Kompletna	Nikakva	Kompletna
Rizik kapitala	Visok	Visok	Umjeren	Nizak	Nizak
Povrat	Neizvjestan	Neizvjestan	Fiksan	Fiksan	Fiksan

Izvor: Rodney Wilson, Islamic Finance, Pearson Professional Limited, London, 1997. p. 14.

Tabela 4.5. *Poređenje osnovnih modela finansiranja*

Različiti oblici zajedničkog ulaganja u praksi su se pokazali visoko-rizičnim. Poduzetnici obično nisu realizovali poslove sukladno prihvaćenom poslovnom planu. Firme nisu iskazivala dobit, tako da banke, u pravilu, nisu učestvovale u raspodjeli ostvarenog profita. Dobit se "topila" kroz troškove. Gubici od poduzetih poslova nisu bili rijetkost, posebno u uslovima kada za poduzetnike nisu bile predviđene nikakve sankcije. Tako kod *mudaraba* modela finansiranja, u slučaju gubitka – poduzetnik je gubio "samo" uloženi rad, što mnogi poduzetnici nisu smatrali "nekom vrijednošću". Banka, kao strana koja obezbjeđuje kapital, snosila je cijeli gubitak. Ili u slučaju dobiti banka je morala da čeka nekoliko godina da bi se projekat u potpunosti realizovao i počeo donositi očekivani profit. Oblici zaštite ili obezbjeđenja Banke i njenih sredstava u ovom modelu finansiranja nisu dozvoljeni. Zatim, složeni se pokazalo pronalaženje, izbor i angažovanje kvalitetnog menadžmenta koji je trebao, po modelu *mudarabe*, da obavi povjereni mu posao. Kod *mušaraka* modela finansiranja banka je bila prinuđena da istovremeno vodi, upravlja i/ili kontroliše čitav niz složenih projekata. Postavilo se i pitanje mogućnosti i kapaciteta banke da kvalitetno odgovori tim zahtjevima. Banke su obično radile u sredinama u kojima je, inače, bio problem obezbjeđenja kvalitetnog menadžmenta. Pitanje adekvatnih sankcija u slučajevima različitih oblika prevare - nije bilo jasno definisano.

Sve ovo uticalo je da se Islamske banke usmjere ka korištenju manje rizičnih modela finansiranja koji su podrazumijevali kraće rokove, mogućnost zaštite ili obezbjeđenja

potraživanja, jasnog definisanja troškova, odnosno, prihoda banke. One time nastoje da zaštite sebe i svoje deponente, a osnivačima i dioničarima obezbijede prihvatljiv nivo profita.

Ovakav trend u praksi Islamskih banaka nailazi na kritike nekih Islamskih naučnih krugova, koji ukazuju da pretjerano oslanjanje banaka u korištenju *mark-up* modela finansiranja predstavlja "nezdrav trend u razvoju Islamskog bankarstva".[81] Ovakve i slične kritike rezultirale su djelimičnim preusmjeravanjem njihovih poslovnih aktivnosti ka *idžara* modelu finansiranja. To će se kasnije pokazati, ipak, nedovoljnim za značajniji rast ovog modela u strukturi ukupnog finansiranja.

Jednu od ozbiljnih prepreka u poslovanju Islamskih banaka predstavlja i nedovoljna primjena jedinstvenih međunarodnih standarda. Primjena različitih računovodstvenih standarda dovodi do otežanog, a nekad i nemogućeg, poređenja i/ili sumiranja bilansnih pozicija većine Islamskih banaka. Dalji problemi ispoljava se u dijelu njihove kontrole, supervizije i licenciranja. Navedeni problemi nastoje se riješiti osnivanjem međunarodnih institucija koje će utvrditi odgovarajuće standarde i kontrolisati njihovu primjenu.

4.6.2. Rizik, odgovornost i instrumenti obezbjeđenja u poslovnoj praksi Islamskih banaka

Islamske banke, kao i konvencionalne, suočene su sa različitim vrstama rizika. Konvencionalne, u tom smislu, imaju razrađene mehanizme njegove procjene i zaštite. Krediti se odobravaju korisnicima koji su obavezni vratiti glavnicu i platiti, ranije ugovorenu, kamatu. Ovako uspostavljeni odnosi finansijera i dužnika prilično su jasni. S druge strane, pozicija Islamskih banaka u odnosu prema riziku znatno je složenija. Modeli finansiranja, koje smo ranije razmotrili, u osnovi sadrže elemente trgovine kod kojih je značajno, a nekad i sporno, pitanje transfera vlasništva, troškova i rizika sa prodavca na kupca. Ukoliko banka, u svakodnevnim trgovačkim transakcijama, dođe u posjed nekvalitetne i neupotrebljive robe ili oštećene opreme, onda je suočena sa odgovornošću i problemom pokrića troškova zbog štete koja time, realno, za nju, može nastati. Isto tako, pitanje neuspjeha u realizaciji zajedničkih projekata na principima partnerstva ili učešća u raspodjeli profita, te nerazriješeni odnosi vlasništva korištene opreme ili druge imovine, mogu predstavljati predmet kasnijeg spora između bivših partnera. Dalje, specifičnosti

ugovaranja i realizacije sankcija u slučajevima kada klijenti ne vraćaju kredit banci ili ne izmiruju druge, ranije preuzete obaveze. Navedeno ukazuje da su Islamske banke suočene sa znatno većim rizicima i odgovornostima u odnosu na konvencionalne.

Jedan od teoretičara Islamske ekonomije, profesor Rodney Wilson,[82] ukazuje na nekoliko segmenata naglašene odgovornosti Islamskih banaka. Kao prvu navodi vlasničku odgovornost kojoj su povjerioci, kod Islamskog načina poslovanja, znatno više izloženi nego što je to slučaj kod konvencionalnih poslovnih odnosa, a posebno u segmentu primjene nacionalnih i međunarodnog, u osnovi, sekularnog zakonodavstva. U tom smislu govori se o odgovornosti, ne samo kod gubitka ili oštećenja imovine ili robe, već i odgovornosti vlasnika kod njenog korištenja.[83] Drugi segment čini odgovornost kod zastoja u realizaciji projekta i ne izvršavanja obaveze plaćanja. U tom smislu posebno je naglašeno pitanje sticanja vlasništva nad ostatkom imovine, nedovršenom opremom ili proizvodima u slučaju neuspjeha projekta.

Imajući u vidu rizik kašnjenja ili nemogućnosti povrata odobrenog kredita, postavlja se pitanje instrumenata zaštite od rizika i obezbjeđenja potraživanja Islamske banke prema svojim povjeriocima.

Konvencionalne banke primjenjuju različite instrumente obezbjeđenja naplate svojih potraživanja, odnosno instrumente zaštite od rizika u slučajevima da klijent banci ne vrati uzeti kredit ili ne izmiri svoje dospjele obaveze. U zavisnosti od vrste kredita i stepena procijenjenog rizika, po svakom konkretnom poslu i klijentu, banka zahtjeva različite instrumente obezbjeđenja. Za kratkoročna potraživanja i manje kredite to su, obično, mjenica ili garancija, dok se kao obezbjeđenje većih i dugoročnih kredita koristi pravo zaloga pokretne ili nepokretne imovine.

Obzirom na samu prirodu Islamskog bankarstva koje se u osnovi zasniva na visokom stepenu povjerenja među poslovnim partnerima (banke i klijenta), postavlja se pitanje da li u ovom modelu finansiranja banke primjenjuju iste ili slične instrumente zaštite i obezbjeđenja svojih potraživanja. Prije razmatranja instrumenata zaštite potrebno je napomenuti, da Islamske banke, i pored visokih moralnih standarda koje nastoje primjenjivati u svom poslovanju, ipak nisu humanitarne već poslovne i komercijalne

institucije. One imaju odgovornost prema svojim deponentima, ali i troškove poslovanja koje moraju finansirati iz svojih prihoda.

Sa aspekta *šerijata* dozvoljeno je uzimanje zaloga kao osiguranja povrata kredita. O tome govori i sljedeći *Kur'anski* ajet: *"Ako ste na putu, a ne nađete pisara, onda uzmite zalog..."*(2:283), kao i riječi Allahovog Poslanika (s.a.v.s) kada kaže: *"Ne sprečava se vlasnik da ima pristup založenoj stvari. Njemu pripadaju prihodi od njega i on za njeno održavanje snosi troškove"*. Enes (r.a.), takođe, prenosi riječi: *"Allahov Poslanik (s.a.v.s) je kao zalog kod jednog jevreja u Medini ostavio svoj oklop, a od njega za svoju porodicu uzeo ječam"* (Buharija).

Džezairi navodi propise kojih se treba pridržavati kada je u pitanju zalog.[84] Tako, kao zalog može poslužiti samo ono što se može prodati (uz izuzetak usjeva i plodova koji nisu dozreli). U slučaju da dužnik ne vrati dug, povjerilac ima pravo svoj dug naplatiti od vrijednosti onoga što je uzeo kao zalog, bilo to putem stavljanja u promet, investiciju ili pak u prodaju. U slučaju da je prodajna cijena zaloga veća od vrijednosti zajma, obavezan je razliku vratiti dužniku, a ako je manja - dužnik je obavezan nadoknaditi razliku. Onaj koji prima zalog obavezan se prema njemu odnositi kao prema tuđoj stvari uzetoj na povjerenje. Zalog je dozvoljeno povjeriti na čuvanje trećoj osobi, pod uslovom da je povjerljiva. Allahov Poslanik (s.a.v.s) je rekao: *"Stvar koju kao zalog dužnik daje povjeriocu pripada onome ko ju daje u zalog. Njemu pripadaju prihodi od nje i on za njeno održavanje snosi troškove."*(Ibn Madže)[85] Prema navedenom, pitanje instrumenata obezbjeđanja potraživanja Islamskih banaka sa aspekta *šerijata* - nije sporno.

Pitanje sankcionisanja dužnika za kašnjenja izmirenja obaveza bilo je predmetom čestih rasprava Islamskih ekonomista i pravnika. S jedne strane, Islamske banke imale su potrebu naglasiti obavezu dužnika da uredno izmiruje obaveze po kreditu, dok, s druge strane, *šerijat* zabranjuje naplatu bilo kakve "dodatne" vrijednosti koja će biti iznad visine ugovorene obaveze. Pojedini autori[86] ukazuju na razliku između kašnjenja u otplati kredita i "samovoljnog obustavljanja izmirenja obaveza" po kreditu. Tako napominju da kod modela finansiranja zasnovanih na metodama prodaje, ukoliko kupac ili dužnik, odnosno klijent banke kasni u izvršavanju obaveze plaćanja po kreditu, nije dozvoljeno naplaćivati mu bilo kakve dodatne troškove iznad visine glavnice, a u korist kreditora. Ovo, bez

razlike da li je to ranije bilo predviđeno ugovorom ili nije. Ukoliko bi se naplatio dodatni iznos, on bi, sa aspekta Islama, predstavljao *ribā*, dakle haram. Međutim, dozvoljeno je ugovoriti uslov plaćanja penala u slučajevima samovoljnog obustavljanja izmirenja obaveza od strane dužnika. Ovim dužnik ne može izbjeći plaćanje. Khoja, takođe, potvrđuje mogućnost uzimanja zaloga kao obezbjeđenja povrata kredita.

Usmani detaljno razmatra ovo pitanje i podržava stav po kojem, u slučaju kašnjenja izmirenja obaveza po kreditu, Islamska banka dužniku može odobriti jednomjesečni *grace-period* u kojem će ga obavijestiti i upozoriti na potrebu izmirenja njegovih obaveza. On, takođe, predlaže model po kojem Islamska banka može ugovoriti i naplatu penala za kašnjenje u otplati obaveza po *murabaha* ugovoru. Međutim, tako naplaćena sredstva, banka neće oprihodovati već će ih usmjeriti na poseban račun i, u skladu sa *šerijat*-om, upotrijebiti u humanitarne svrhe.[87]

Mudaraba ugovori zasnivaju se na međusobnom povjerenju partnera. Banka obezbjeđuje kapital dok poduzetnik (*mudarib*) ulaže svoj trud, rad i sposobnosti u vođenju posla. Banka, kao povjerilac, nema uticaja na donošenje odluka tako da je *mudarib* samostalan u vođenju posla. U ovoj vrsti ugovora od *mudariba* se ne može zahtjevati nikakva vrsta obezbjeđenja. To je i jedan od osnovnih razloga zbog čega se ovaj model finansiranja u poslovnoj praksi Islamskih banaka koristi u veoma malom obimu.

Mušaraka model finansiranja ima slične karakteristike kao i *mudaraba*. I u ovom slučaju imamo partnerstvo koje se zasniva na međusobnom povjerenju u kojem oba partnera zajednički vode posao, dijele rizik i kasniji profit ili gubitak. Ovim međusobne garancije nisu dozvoljene osim u slučajevima zaštite od nezakonitog prisvajanja tuđe imovine, zloupotreba, nemara, aljkavosti i privrednih prestupa druge strane. U tom slučaju može se tražiti garancija, založno pravo ili hipoteka. Takođe, nisu dozvoljeni nikakvi oblici obezbjeđenja partnera za uloženi kapital ili obezbjeđenja za profit kojeg firma treba da ostvari.

Murabaha, kao način finansiranja zasnovan na modelima prodaje, dominira u poslovanju Islamskih banaka. Po njemu banka mora steći pravo vlasništva nad imovinom koju prodaje, odnosno čiju kupovinu finansira. U tom smislu, ona se nalazi u znatno

nepovoljnijem položaju u odnosu na konvencionalne banke. Kao vlasnik ona preuzima i rizik koji prati imovinu (robu ili opremu) do momenta njene predaje kupcu, odnosno prenosa rizika na kupca. Pored toga, kod *murabaha* modela finansiranja, pojavljuje se kategorija: "obećanja za kupovinu" od strane kupca prema banci. Kada kupuje robu u cilju dalje prodaje, Islamska banka mora biti sposobna da isporuči robu svom klijentu, tako da istu neposredno plaća postajući njenim vlasnikom. U tom slučaju, dozvoljeno je da banka zahtjeva, a kupac prihvati obavezu nadoknade štete koju bi banka mogla imati po osnovu neispunjenja kupčevog obećanja. I u ovoj vrsti posla banka može zahtjevati garanciju, založno pravo ili hipoteku kao obezbjeđenje izmirenja obaveza plaćanja po prodaji na kredit. Međutim, ukoliko iz bilo kojeg razloga dođe do oštećenja ili grešaka u izradi opreme koju banka prodaje, kupac, odbijanjem preuzimanja takve opreme, sav rizik i troškove prevaljuje na banku. Ona kasnije, u dokaznom postupku, mora uložiti napor u rješavanju navedenog spora sa prodavcem, odnosno proizvođačem kupljenih proizvoda ili opreme. Obzirom na takav specifičan položaj i rizik, Islamske banke, u ovoj poslovnoj transakciji, moraju se bolje i kvalitetnije štititi u odnosu na konvencionalne banke. U tom smislu banka ima pravo tražiti i uzeti različite instrumente obezbjeđenja potraživanja.

Kod *salam* ugovora kupac vrši avansno plaćanje za predmete kupovine koji će kasnije biti isporučeni. On može od prodavca zahtjevati garanciju, založno pravo ili hipoteku kao obezbjeđenje da će prodavac ispuniti svoju obavezu isporuke predmeta kupovine u ugovorenom roku.

Idžara ugovor, kao osnovnu predpostavlja vlasničku odgovornost banke, ali i mogućnost zaštite garancijom druge banke ili zalogom za sredstva koja su data u najam i obaveze korisnika najma koje iz tog odnosa proizilaze.

Prema tome, kod modela finansiranja kod kojih to nije zabranjeno, postoji mogućnost da banka od klijenta zahtjeva jedan ili više instrumenata obezbjeđenja svojih potraživanja:

- ličnu garanciju,
- vlastitu nepokretnu imovinu klijenta ili drugih lica kao hipoteku,
- prenos novčanih sredstava koja se odnose na ugovore za isporuku,
- robu drugačiju od one koja je predmetom prodaje,
- novčana sredstva na tekućim ili investicionim računima klijenta,

- garanciju druge banke,
- čekove za obročno plaćanje u vrijednosti ostatka prodajne cijene nakon odbijanja avansa,
- osiguranje predmeta isporuke protiv svih rizika u korist banke do potpune isplate. Banka pokriva rizik osiguranjem same robe, dok klijent praktično plaća osiguranje i ostale prateće troškove,
- zalog robe ili opreme.[88]

Kao i kod konvencionalnih banaka, u cilju realizacije zaloga ili hipoteke, Islamska banka se obraća nadležnom sudu koji vrši prodaju predmeta zaloga. Realizacija zaloga predstavlja krajnju mjeru koja se primjenjuje kada se iscrpe sva druga sredstva naplate potraživanja. U ovakvim slučajevima banka obično ne preduzima nikakve aktivnosti bez saglasnosti i odobrenja *šerijatskog odbora ili komiteta* koji u svakom konkretnom slučaju procjenjuje realnu situaciju, namjeru i poslovnu poziciju dužnika. Pravi se razlika između nemogućnosti i nedostatka volje da se izmire obaveze prema banci. U prvom slučaju, banka će sagledati objektivne uslove, još jednom istražiti mogućnosti podrške klijentu da prevaziđe nastale probleme i omogući uredno izmirenje obaveza u narednom periodu. A u drugom slučaju, banka će, nakon konačnog upozorenja dužniku, preduzeti sve potrebne mjere i aktivnosti u cilju zaštite svojih interesa i interesa svojih deponenata.

BILJEŠKE I REFERENSE (IV Dio) :

[1] Na isto ukazuje i Chaudri, Vidi: Chaudhri, (ed.), 1994.

[2] Siddiqi, Moin, A., Banking on Shari'ah Principles, *Middle East,* Jul/Aug. 2002, Issue 325. p. 34.

[3] Vidi: Wilson, 1997.

[4] Najraniji tragovi organizovanog protivljenja poslovanju sa kamatom zabilježeni su u Egiptu krajem XIX vijeka po osnivanju ekspoziture britanske Barclays Bank u Kairu koja je vršila finansiranje izgradnje Sueskog kanala. Takođe, u Egiptu, 1903. godine grupe *šerijatskih* naučnika predvođena Šeikom Muhamedom Abdu iznosi primjedbe na plaćanje kamate tadašnjem Poštanskom štednom fondu. Vidi: Khan, Tariqullah, 1998, p. 1.

[5] Osnivač banke je bio Dr. Ahmad Al Najjar koji će kasnije postati generalni sekretar Međunarodnog udruženja Islamskih banaka. Njen osnivač bio je impresioniran radom tadašnjih njemačkih štednih banaka čije je poslovanje proučavao za vrijeme svojih studija u Njemačkoj 1950. godine. Po povratku u Egipat nastojao je prilagoditi ovaj model Islamskom načinu poslovanja. Interesantno je da je prva Islamska banka bila osnovana djelimično i njemačkim kapitalom, grantom u vrijednosti 780.000 DM. Drugi dio osnivačkog kapitala obezbijedila je Vlada Egipta učešćem od 60.000 egipatskih funti transferisanih iz *Post Office Savings Fund*-a. Banka je za četiri godine svog rada povećala broj deponenata sa 17,5 na 251 hiljadu. Detaljnije o ovoj banci i razvoju Islamskog bankarstva u Egiptu, Vidi: 4th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* Seminar Proceedings, Markfield Conference Centre, Leicestershire, UK, October, 1996.

[6] Ovakav pristup je proglašen "Islamskim fundamentalizmom" i bio anatemisan od strane tadašnjeg političkog režima.

[7] Takođe u Egiptu, 1971. godine osnovana je Nasir Social Bank koja se tada deklariše kao interest-free komercijalna banka.

[8] *Hadž* predstavlja obavezu svakog muslimana-vjernika da bar jednom u životu, u vrijeme Kurban-bajrama hodočasti sveta mjesta muslimana u Meki, Saudijska Arabija. *Umra* predstavlja hodočašće svetih mjesta u Meki, koja se obavljaju u toku godine, osim u vrijeme Hadža.

[9] Detaljnije o *Tabung Hajji* vidi: Ahmad, 1997., pp. 35-40.

[10] Vidjeti : Ariff, 1988. p. 48.

[11] Vidi: *Economist*, od 17.2.2001. p.76., Siddiqi, Moin, 2002., Na isto ukazuje i Khan, Akram. Vidi: Khan, M., Akram, 1996, p. 198.

[12] Wilson, 1990. p. 4.

[13] Ukoliko sadrži navedenu riječ, onda to implicira da druge institucije «nisu Islamske» što nije prihvatljivo.

[14] Harran, 1991, p.15.

[15] Siddiqi, Moin, A., Banking on Shari'ah Principles, *Middle East,* Jul/Aug. 2002, Issue 325.

[16] *Merill Lynch/Cap Germini Ernest & Young*, World Wealth Report (2000), prema: Siddiqi, Moin, A., Banking on Shari'ah Principles, *Middle East,* Jul/Aug. 2002, Issue 325.

[17] Xinhua: *Swiss bank looks to expanding into Arab world*, 01.8.2002.

[18] Siddiqi, Moin, Banking on Shari'ah principles, *Middle East*, Jul/Aug, 2002, Issue 325.

[19] Wilson, 1990. p. 3.

[20] Detaljnije o modelima finansiranja vidi: Khoja, 1997.; Usmani, 1999.; Ali, Salman, Syed, 1999.; Bank Islam Malaysia Berhad: *Seminar on Islamic Banking*, (seminar proceedings), Kuala Lumpur, septembar 1992.; Bank Islam Malaysia Berhad: *Islamic Banking Practice - from The Practitioner's Perspective*, Kuala Lumpur, 1994.; Bank Islam Malaysia Berhad: *Seminar on Islamic Banking Practice*, (seminar proceedings), Kuala Lumpur, septembar, 1994.; Bank Islam Malaysia Berhad: *Seminar on Islamic Banking Practice*, (seminar proceedings), Kuala Lumpur, april-maj, 1995.; Khan, Tariqullah, *Interest-free alternatives for external resource mobilization,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1997.; Umar, Mohammad, Abdul Halim, *Shari'ah Economic and Accounting Framework of Bay' al*

Salam in the Light of Contemporary Application, Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.; Saadallah, Ridha, *Financing Trade in an Islamic Economy,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1999.; Siddiqi, Muhammad, Nejatullah, *Partnership and Profit-Sharing in Islamic Law,* The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1987.; Kamali, Mohammad, Hashim, *Istihsan (Juristic Preference) and its Application to Contemporary Issues,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1997.; Nuti, Mario, Dmenico, *The Economics of Participation,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.; Bendjilali Boualem and Khan, Tariqullah, *Economics of Dininishing Musharakah,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.; Ausaf, Ahmad, *Contemporary Practices of Islamic Financing Techniques,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1993.; Gafoor, Abdul, *Participatory Financing trough Investment Banks and Commercial Banks,* Apptec, Groningen, Netherlands, 1996.; Gafoor, Abdul, *Interest-free Commercial Banking,* Apptec, Groningen, Netherlands, 1997.; Buckmaster, Daphne, (ed.), *Islamic Banking an Overview,* Institute of Islamic Banking and Insurance, London, U.K., 1996.

[21] U tržišnim privredama smatra se da banka može, bez većeg rizika, za kratkoročne plasmane koristiti do 20% sredstava koja se nalaze na ovim računima.

[22] Prema islamskim propisima, da bi fizičko lice moglo otvoriti bilo koju vrstu depozitnog računa potrebno je da bude *aqil* – umno zdrav i *baligh* – da ima više od 12 godina. U slučaju da neko nije *baligh* račun može otvoriti na ime svojih roditelja ili staratelja.

[23] Tehniku obračuna detaljnije vidjeti: BIMB, 1994, p. 63.

[24] Ovaj omjer raspodjele se obično kreće od 70 do 80% u korist deponenta i 20 do 30% u korist banke i može varirati u zavisnosti od postignutog dogovora sa bankom.

[25] Praktičan aspekt instrumenata finansiranja vidjeti detaljnije: Khoja, 1997.

[26] Khan, Tariqullah, 1998. p. 3.

[27] Vidjeti: Ahmed, Ausaf, 1995. p. 25.

[28] Prodavac će reći:"cijena koštanja, ili nabavna cijena iznosi sto jedinica i ja to prodajem tebi uz profit od deset jedinica", prema tome, kupac će imati punu informaciju, kako o nabavnoj ili cijeni koštanja, tako i o nivou profita koji prodavac ostvaruje.

[29] Usmani upozorava da ugovor o *idžari* ne smije sadržavati klauzulu o prenosu vlasništva na zakupca po isteku perioda najma jer je to "nedopušteno spajanje dvije transakcije u jednu". To se, ipak, može urediti posebnim ugovorom. Vidi: Usmani, 174.-177.

[30] Vidi: Usmani, 1999. p. 37.; Ipak, treba napomenuti da postoje i mišljenja po kojima: će eventualno nastali gubitak, biti pokriven srazmjerno uloženim finansijskim sredstvima, odnosno učešću partnera u finansiranju zajedničkog poslovnog poduhvata.

[31] Detaljnije vidjeti: Siddiqi, Munammad, 1983. p. 27.- 32.

[32] Siddiqi, Moin, Banking on Shari'ah principles, *Middle East*, Jul/Aug, 2002, Issue 325.

[33] Vidjeti: Hasanuzzaman, S.M., 1995. p. 68.

[34] Mahdavi, 1995. p. 226, 227.

[35] Vidjeti: Chapra, 2000. p. 291.

[36] Neke od najpoznatijih američkih investicionih bankarskih firmi su: Morgan Stanley, Merrill Lynch, Salomon Brothers, First Boston Corporation, Goldman i Sach & Co. koje imaju razgranatu aktivnost ne samo na američkom, nego i na međunarodnom tržištu. Iako u svijetu postoji niz kompanija i banaka koje se bave investicionim bankarstvom ipak američke imaju apsolutnu dominaciju. Sedam od deset najvećih svjetskih investicionih banaka su američke, a dvije od preostale tri su u djelimičnom američkom vlasništvu. Vidi: Mishkin, 1997., p. 349. U praksi evropskih i britanskih banaka poslove investicionog bankarstva obavljaju komercijalne banke.

[37] Mishkin, 1997., p. 349.

[38] Vidi: Wilson, 1997. p. 88. i Ahmed, 1997., p. 30.

[39] www.tiikwt.com

[40] www.iibu.com

[41] ponuda tako obuhvata različite finansijske usluge i instrumente, npr. *Manzil Home Purchase Plan, Manzil Ijara Plan ili Manzil Murabaha Plan.* Vidi detaljnije: www.bestbay-mortgage.co.uk/Providers/Islamic-Investment-Banking-Unit.shtml

[42] Vidi: Ahmed, 1997., p. 31.

[43] Institute of Islamic Banking and Insurance, Encyclopedia of Islamic Banking and Insurance, London, 1995., p. 310.

[44] www.arabia.com/business/article/english

[45] www.islamic-banking.com/ibanking/f_reports/fr_alamin_99.php i www.albaraka.com/english/corporate/philosophy1.html

[46] www.albaraka.com/english/publication/investitor/indexe.html i www.altawfek.com/whyaltawfeek.htm

[47] www.morningstar.com/news/Wire/0,1230,1019,00.html

[48] Vidi: Wilson, 1997, (2), p. 123.

[49] Islamic Development Bank, Articles of Agreement, Jeddah, 12. august 1974., p.6.

[50] Aplikaciju za prijem u članstvo IDB Odboru guvernera predala je i Federalna Republika Nigerija, tako da se očekuje da će uskoro i ona, kao 54 zemlja, biti primljena u članstvo IDB.

[51] Islamski dinar predstvalja obračunsku jedinicu čija vrijednost je ekvivalentna jednom Specijalnom pravu vučenja Međunarodnog monetarnog fonda (*SDR – Special Drawing Right of the International Monetary Fund-IMF)*. Kurs SDR prema američkom dolaru na dan 12.12.2002. god. bio je 1 SDR=USD 1,34150, odnosno 1 USD=0,745434.

[52] Posljednji objavljeni godišnji izvještaj IDB je za 1421H ili 2000.-2001. godinu.

[53] Članovi IBP su: 1 Islamic Development Bank; 2 Al-Baraka Islamic Bank, Bahrain; 3 Kuwait Finance House; 4 Faysal Islamic Bank of Bahrain, Bahrain; 5 Qatar Islamic Bank; 6 Faisal Islamic Bank of Egypt; 7 Qatar International Islamic Bank, Islamic Investment Company of The Gulf; 8 Islamic Int'l Bank for Investment & Devolopment, Cairo; 9 Dubai Islamic Bank; 10 Al-baraka Investment Co., London; 11 Jordan Islamic Bank for Finance & Investment; 12 Nasser Social Bank, Cairo; 13 Bahrain Islamic Bank; 14 Al-Baraka Turkish Finance House, Istanbul; 15 Al-Baraka Islamic Bank, Mauritania; 16 Beit Ettamwil Saudi Tunsi (BEST), Tunis; 17 Tadamon Islamic Bank, Sudan; 18 Islamic Co-operative Development Bank, Sudan, 19 Sudanese Islamic Bank; 20 Masraf Faisal Al-Islami (Bahrain).

[54] Detaljno o uslovima i procedurama vidi: IDB-Islamic Development Bank, *Private Sector Promotion-Policies, Modalities and Procedures*, october,1997., pp. 29-31.

[55] Detaljno o uslovima i procedurama vidi: IDB-Islamic Development Bank, *Private Sector Promotion-Policies, Modalities and Procedures*, october,1997., pp. 31.i 32.

[56] Detaljnije vidi: Islamic Development Bank, *Annual Report 1421H (2000.-2001.),* p. 231.

[57] Navedene odredbe o dividendi, u osnovi predstavljaju prava po prioritetnim dionicama, što je sa aspekta učenja Islamske ekonomije neprihvatljivo. Detaljnije o prioritetnim dionicama vidi u petom dijelu studije, a o «spornom» konceptu *IDB Investment Fund* vidi: Islamic Development Bank, *Annual Report 2000*. p. 210. ili Islamic Development Bank, *Annual Report 1421H (2000.-2001.),* p. 232.

[58] Islamic Development Bank, *Twenty Years in the Service of Development*, Jeddah, august 1994., p.3.

[59] Institute of Islamic Banking and Insurance, *Encyclopedia of Islamic Banking and Insurance*, London, 1995. p. 254.

[60] Vidi: Islamic Development Bank, *Annual Report 1421H (2000.-2001.)*, Financial Statement of 25 March 2001., Auditors' Report, p. 303.

[61] Islamic Development Bank, *Annual Report 1420H (1999.-2000.)*, p. 176.

[62] Redovne poslovne operacije obuhvataju projektno finansiranje i tehničku pomoć. One se finansiraju iz kapitala Banke i posebnog računa za najnerazvijenije zemlje članice IDB.

[63] Islamic Development Bank, *Annual Report 1420H (1999.-2000.)*, pp. 70. i 133.

[64] Islamic Development Bank, *Annual Report 1420H (1999.-2000.)*, p. 122. i *Annual Report 1421H (2000.-2001.)*, p. 134

[65] Detaljnije o aplikaciji, procesuiranju i realizaciji kredita vidi: Islamic Development Bank, *Loans*, october 1994.

[66] Detaljnije vidi: Islamic Development Bank, *Leasing*, october 1994.

[67] Ranije je iznosio 7 do 8%, ali je od maja 1999. godine smanjen na sadašnjih 5,5%. Vidi: Islamic Development Bank, *Annual Report 1420H (2000.-2001)*, p. 118.

[68] Detaljnije vidi: Islamic Development Bank, *Instalment Sale*, october 1994.

[69] Zbog navedene karakteristike, neki od teoretičara Islamske ekonomije *istisna'a* ugovor, sa Islamskog aspekta, smatraju neprihvatljivim.

[70] Vidi: Islamic Development Bank, *Guidelines for procurement under Islamic Development Bank Financing*, october 1997. O ostalim detaljima ovog modela finansiranja vidi: www.isdb.org/english_docs/idb_home/MFIstMod_Home.htm

[71] U 2000. godini u vidu *mušaraka* modela finansiranja IDB je plasirala 10 miliona US$ u projekat osnivanja Bosna Bank International d.d. Sarajevo.

[72] Detaljnije vidi: Islamic Development Bank, *Policies and Procedures for Utilizing Tehnical Assistance,* october 1997.

[73] Detaljno o uslovima i procedurama vidi: IDB-Islamic Development Bank, *Private Sector Promotion-Policies, Modalities and Procedures*, october,1997., pp. 22-26.

[74] Alžir, Bahrein, Bangladeš, Brunei, Egipat, Gabon, Indonezija; Iran, Jordan, Kuvajt, Libanon, Libija, Malezija, Maroko, Pakistan, Saudijska Arabija, Senegal, Somalija, Sudan, Sirija, Tunis, Turska, Ujedinjeni Arapski Emirati i Uganda.

[75] Detaljnije vidi: Islamic Development Bank, *Annual Report 1420H (1999.-2000.)*, p. 178.

[76] Detaljnije vidi: Islamic Development Bank, *Annual Report 1421H (2000.-2001.)*, pp. 155-169.

[77] Detaljnije vidi: Islamic Development Bank, *Annual Report 1420H (1999.-2000.)*, pp. 85. i 86.

[78] Detaljno o uslovima i procedurama vidi: IDB-Islamic Development Bank, *Private Sector Promotion-Policies, Modalities and Procedures*, october,1997., pp. 26-29.

[79] Detaljnije vidi: IDB, Islamic Research and Training Institute, *Annual Report, 2000.*

[80] International Association of Islamic Banks, Jeddah, (IAIB) koje je kao posljednje publikovalo sistematizovane podatke za 1994. godinu. Podatke je od tadašnjih 166 Islamskih institucija dostavilo tek 100 ili oko 60%.

[81] Vidjeti: Khan, Tariqullah, 1998. p. 3.

[82] Wilson, 1997. p. 90.- 93.

[83] Na primjer, ukoliko korištenjem sredstva dođe do smrti ili ranjavanja korisnika, dalje, ukoliko se npr. tanker nafte ošteti i iz njega izlije nafta koja zagađujući okolinu uzrokuje i nastanak ogromne štete za pojedine zemlje. Ova odgovornost je prisutna i u slučajevima kada Islamska banka ili druga finansijska institucija ima čak i malu kontrolu nad imovinom koja se koristi.

[84] Detaljnije vidi: sa Islamskog aspekta: Džezairi, -el, 2000, pp. 76.-80., sa aspekta praktične primjene u poslovanju Islamskih banaka: Martin, 1996, pp. 74.-77.

[85] Prema Džezairi, -el, 2000, p. 78.

[86] Khoja, 1997.

[87] Detaljnije vidi: Usmani, 1999, pp. 131-140.

[88] Martin, 1996, p. 73.

V Dio

5. ISLAMSKO FINANSIJSKO TRŽIŠTE

Finansiranje emisijom vrijednosnih papira u razvijenim tržišnim privredama predstavlja značajan izvor kako internog tako i eksternog finansiranja. Finansijsko tržište se definiše kao mjesto na kojem se susreću ponuda i potražnja finansijskih sredstava-novca kao specifične robe. Kao što robno tržište spaja kupce i prodavce, tako i finansijsko tržište spaja štediše i investitore. Cijena se formira na osnovu odnosa ponude i potražnje i izražena je kamatom. Visina kamatne stope zavisi od rizika ulaganja. Očekuje se da je veća od kamatnih stopa koje komercijalne banke nude za depozite. Kupoprodaja finansijskih sredstava vrši se na osnovu obligacija ili obligacionih odnosa. Povjerioci kao potvrdu za investirana sredstva dobijaju obligaciju-certifikat koji nastaje prilikom uspostavljanja finansijskog odnosa i koji predstavlja vrijednosni papir. Finansijsko tržište se, u osnovi, sastoji od tržišta novca[1] i tržišta kapitala. Da li i kako finansijsko tržište može funkcionisati u uslovima isključivanja kamate iz finansijskih operacija? Odgovor na to pitanje biće predmetom naših razmatranja.

U ovom dijelu studije ukratko ćemo prezentirati Islamski pristup finansijskom tržištu. Najprije ćemo ukazati na osnovne karakteristike i način funkcionisanja konvencionalnog novčanog tržišta, dati ocjenu njegove prihvatljivosti sa Islamskog aspekta, prezentirati pristup razvoju instrumenata Islamskog novčanog tržišta i navesti primjere njihove praktične primjene. Nakon upoznavanja sa Islamskim pristupom tržištu kapitala izvršićemo kritičku analizu prihvatljivosti osnovnih instrumenata konvencionalnog tržišta kapitala. Na kraju ćemo ukazati na pristup definisanju Islamskih finansijskih instrumenata i navesti iskustva njihove praktične primjene.

5.1. Finansijsko tržište

U širem smislu finansijsko tržište obuhvata tržište kredita, kao i međubankarsko tržište novca. Na njemu se pojavljuju ponuđači, tražioci i posrednici. Kao ponuđači pojavljuju se pravna i fizička lica, koja imaju suficit finansijskih sredstava i koja ih ne mogu ili ne žele investirati u kupovinu realne imovine niti povjeriti banci u vidu depozita. Kao tražioci se

pojavljuju pravna lica, obično dionička društva koja imaju deficit finansijskih sredstava i koja ih namjeravaju investirati u kupovinu realne aktive ili unapređenje sopstvenog biznisa. Između njih se može uspostaviti neposredan ili direktan odnos ili se taj odnos može realizovati preko posrednika. Posrednici su, obično, različite specijalizovane finansijske institucije koje imaju odgovarajuća znanja i informacije o tražiocima i ponuđačima finansijskih sredstava. One biraju najbolje projekte ili kompanije koje će finansirati i na taj način vrše efikasnu alokaciju štednje maksimalizirajući stope rasta i ostvarujući najveće zarade. Finansijska tržišta mogu biti uređena i spontana. Ipak, države nastoje da urede spostvena finansijska tržišta kako bi osigurale prihvatljiv nivo javne kontrole, te spriječile moguće zloupotrebe. To je posebno značajno sa aspekta stabilnosti tržišta, odnosno jačanja povjerenja učesnika u regularnost ukupnog procesa. S tim ciljem došlo je do razvoja različitih institucija finansijskog tržišta.

Finansijsko tržište olakšava proces usmjeravanja štednje, kao temeljnog izvora finansiranja, u investicije. Bez štednje nema investicija, a bez investicija nema ekonomskog rasta. Zbog toga je izgradnja finansijskog tržišta i njegovih institucija kao predpostavke efikasnog prikupljanja štednje i usmjeravanja ka investicijama važna za privredni razvoj. U ovom kontekstu potrebno je ukazati i na međuzavisnost realnog i finansijskog sektora. Bez razvoja realnog nema razvijenog finansijskog sektora kao i obratno bez razvijenog finansijskog nema razvoja realnog sektora. Navedeno ukazuje na njihovu čvrstu međusobnu povezanost i međuzavisnost o čemu treba posebno voditi računa prilikom kreiranja strategije ekonomskog razvoja[2].

5.2. Novčano tržište

Novčano tržište predstavlja tržište na kojem se kupuju i prodaju kratkoročni zajmovni vrijednosni papiri.[3] Predmet trgovine na ovom tržištu je novac (kao gotov ili žiralni) i kratkoročni zajmovni vrijednosni papiri, odnosno likvidna novčana sredstva. Praktično se trguje viškovima novčanih sredstava koja se nalaze na transakcijskim računima, odnosno kratkoročnim vrijednosnim papirima koje emituje ili čiju je emisiju odobrila centralna banka. Novčano tržište karakteriše: odsustvo ili veoma nizak nivo rizika; kratak rok (u trajanju od nekoliko sati, dana, do nekoliko mjeseci) i visoki iznosi zajmova. Razlog formiranja ovog tržišta je rješavanje pitanja viška ili manjka likvidnih sredstava sa kojima raspolažu poslovne banke i druge finansijske, nefinansijske institucije i građani. Ono

predstavlja mehanizam uravnoteženja kratkoročne ponude i potražnje likvidnih sredstava i jedan od instrumenata centralne banke u procesu upravljanja količinom novca u opticaju. Mehanizmima novčanog tržišta vlade i druge državne institucije rješavaju problem neravnomjernog priliva novčanih sredstava u budžet, odnosno vrše uravnoteženje budžetskog priliva. Na novčanom tržištu kompanije i pojedinci vrše usklađivanje svojih portfolija preferirajući pojedine vrste likvidnih oblika svoje imovine nastojeći da pri tome ostvare određenu zaradu. Njegov osnovni smisao je pomaganje drugima da održe likvidnost uz istovremeno održavanje vlastite likvidnosti.[4] Na njemu se pojavljuju različite vrste zajmovnih kratkoročnih vrijednosnih papira koji predstvaljaju i osnovni predmet trgovine.

5.2.1. Islamski pristup novčanom tržištu

Likvidnost i profitabilnost predstavljaju dva divergentna cilja koji se jednako snažno postavljaju, kako pred konvencionalne, tako i Islamske banke. Za banku nije jednostavno naći ravnotežu između dva suprostavljena cilja. Težnja za maksimalizacijom profita neposredno utiče na tekuću likvidnost čije dugoročno pogoršanje, na kraju, banku može odvesti u stečaj. To često predstavlja i izvor konflikta između menadžmenta, koji preferira likvidnost i vlasnika, koji postavljaju jasne zahtjeve u smislu povećanja profita, odnosno dividende, kao prinosa na uloženi kapital. Zbog navedenog, potreba za održanjem određenog nivoa likvidnosti izražena je kako kod konvencionalnih, tako i kod Islamskih banaka podjednako. Sa tim ciljem razvilo se u konvencionalno novčano tržište sa svojim instrumentima, pravilima i institucijama. Na njemu banke jednostavno konvertuju sopstvene viškove likvidnih sredstava u likvidnu imovinu koja stvara prihod i s druge strane, u slučaju potrebe, lakše dolaze do novčanih sredstava čime brže rješavaju probleme likvidnosti.

U ovom kontekstu, Islamske banke su u znatno nepovoljnijem položaju od konvencionalnih. One ne mogu učestvovati na konvencionalnom novčanom tržištu koje je uglavnom zasnovano na kamati i operacijama povezanim sa kamatom. S druge strane, evidentna je nerazvijenost Islamski prihvatljivog novčanog tržišta, njegovih instrumenata i institucija. Tako, Islamske banke imaju snažnu potrebu za razvojem finansijskih instrumenata koji će biti zasnovani na principima *šerijata* i koji će im olakšati postizanje dva navedena divergentna cilja. Odsustvom Islamskog novčanog tržišta Islamske banke su

suočene sa problemom držanja visokog nivoa gotovine koja ne donosi zaradu i koju ne mogu usmjeriti ka depozitima ili investirati u državne obveznice koje su, uglavnom, zasnovane na kamati. Iako su Islamski ekonomisti svjesni navedenog problema, ipak je, do sada, malo učinjeno na praktičnom razvoju Islamskog finansijskog tržišta i njegovih instrumenata. Pažnja teoretičara Islamske ekonomije bila je više usmjerena ka razvoju dugoročnih finansijskih instrumenata tržišta kapitala nego kratkoročnih finansijskih instrumenata novčanog tržišta. Kao posljedica toga prilično su rijetki i radovi koji obrađuju ovu problematiku.

5.2.1.1. Prihvatljivost finansijskih instrumenata konvencionalnog novčanog tržišta

Bez šire i pojedinačne elaboracije kratkoročnih vrijednosnih papira konvencionalnog novčanog tržišta, u nastavku ćemo ukratko, navesti njihove osnovne zajedničke karakteristike i dati ocjenu prihvatljivosti sa aspekta učenja Islamske ekonomije.

Na novčanom tržištu Zapadnih zemalja koriste se raznovrsni kratkoročni finansijski instrumenti:

- državne obveznice (*tresory bonds*),
- državni blagajnički zapisi (*tresory bills - TBs*),
- blagajnički zapisi centralne banke (*central bank's papers – CBPs*),
- bankarski akcepti (*banker's acceptance – BA*),
- utrživi depozitni certifikati (*negotiable certificates of depozit – NCDs*),
- komercijalni zapisi (*commercial papers - CPs*),
- komercijalni akcepti (*commercial acceptance –CA*),
- aranžmani o rekupovini obveznica (*repurchase agreements – Repos*),
- aranžirani ili SVIP depoziti (*sweep accounts*),
- depozitni računi novčanog tržišta (*money-market deposit accounts*),
- overdraft računi (*overdraft checking account*),
- NOW aranžmani (*negotiable order of withdrawal),*
- roll-over krediti (*roll-over credit's*)
- hedžing transakcije (*hedging transactions*)
    - terminske transakcije (*forwards*),
    - opcije (*options*),
    - svopovi (*swaps*),
    - fjučersi (*futures*)
- operacije na Eurodolar i Eurobond tržištu.[5]

Pored navedenih, postoje i drugi kratkoročni vrijednosni papiri i aranžmani koji se koriste samo na određenim novčanim tržištima (npr. *gilt-edged bonds* na Londonskom novčanom tržištu). Neki od navedenih vrsta vrijednosnih papira predstavljaju tzv. finansijske inovacije koje su nastale u novije vrijeme u funkciji minimalizacije i apsorbovanja rizika.

Njihova osnovna zajednička karakteristika jeste ta da su svi posredno ili neposredno zasnovani na kamati i operacijama koje uključuju kamatu što je sa aspekta *šerijata* neprihvatljivo. Samim tim možemo i bez dodatne argumentacije zaključiti da su navedeni kratkoročni vrijednosni papiri konvencionalnog novčanog tržišta neprihvatljivi i nedozvoljeni, kako za operacije Islamskih finansijskih institucija na konvencionalnim novčanim tržištima, tako i za njihovo korištenje na Islamskim novčanim tržištima.[6]

5.2.1.2. Finansijski instrumenti Islamskog novčanog tržišta

Nijedan od navedenih instrumenata u svojoj sadašnjoj i osnovnoj formi ne bi se mogao koristiti ni u jednoj finansijskoj instituciji koja slijedi pravila Islamskog bankarstva i finansija. Neki od njih su u potpunosti nepodesni za adaptaciju na Islamski prihvatlji način poslovanja, dok bi se drugi, uz neophodna prilagođavanja, mogla učiniti kompatibilnim pravilima *šerijata*, a time i koristiti na Islamskom novčanom tržištu. Prema jednim autorima, u projekat mogućih adaptacija mogli bi se uključiti: utrživi depozitni certifikati, komercijalni zapisi, bankarski i komercijalni akcepti, aranžmani o rekupovini i državni blagajnički zapisi,[7] dok bi ostali bili nepodesni za prilagođavanje. Prema drugima, valutni svop (*swaps*) kao finansijski instrument čijom se upotrebom transaktori obezbjeđuju od rizika promjene deviznog kursa predstavljaju, po *šerijatu*, dozvoljeni finansijski instrument konvencionalnog novčanog tržišta.[8]

Razvoj kratkoročnih Islamskih finansijskih instrumenata zasnovan je na Islamskim finansijskim modelima finansiranja o kojima je već bilo govora u četvrtom dijelu ovog rada. Ahmed u svojoj studiji daje prijedlog kratkoročnih Islamskih finansijskih instrumenata koji su zasnovani na *murabaha*, *mušaraka*, *mudaraba, bai-al-salam, istisna i idžara* modelima finansiranja[9] i koji bi se mogli koristiti u operacijama na Islamskom novčanom tržištu.

U ovom kontekstu potrebno je posebno ukazati na opasnost prekomjerne upotrebe finansijskih inovacija na novčanim tržištima. Iako finansijske inovacije omogućavaju veću mikro-efikasnost pojedinih finansijskih institucija, pa i banaka, one mogu imati i snažan negativni uticaj na makro-sistem povećavajući rizike i dovodeći ga u stanje nestabilnosti. Na to je jasno upozorio i nobelovac James Tobin :

> ”Traćimo sve više i više resursa, uključujući i najbolji dio naše omladine, na finansijske aktivnosti. To daje visoke zarade koje su u disproporciji sa društvenom produktivnošću. Ogromna moć kompjutera podređena je ovoj “papirnoj ekonomiji”, ne zato da bi se iste transakcije obavljale ekonomičnije već da bi se naduvali kvalitet i raznovrsnost finansijskih operacija.[10]

Dalje se smatra da su finansijske inovacije u SAD i Britaniji značajno ugrozile monetarnu politiku, te da su bili jedan od osnovnih uzroka sloma berze “crnog ponedjeljka” 1987. godine.[11] Na isti problem upozorava i Mishkin postavljajući pitanje da li su finansijski derivati “svjetska vremenska bomba” navodeći primjer proglašenja bankrota *Orange Country, California* iz 1994. godine.[12]

5.2.1.3. Islamsko novčano tržište u praksi

Za sada, Islamsko novčano tržište funkcioniše samo na nacionalnom nivou. Malezija je primjer zemlje sa organizovanim Islamskim novčanim tržištem. Na inicijativu Centralne banke Malezije (*Bank Negara*) u januaru 1994. godine osnovano je Islamsko međubankarsko novčano tržište (*Islamic Interbank Money Market – IIMM)* koje pokriva tri aspekta: međubankarsko investiranje, međubankarsku trgovinu islamskim finansijskim instrumentima i međubankarski (ček i akreditiv) kliring sistem. U okviru kliring sistema funkcioniše i međubankarski *pool sistem* sa mogućnostima beskamatnog kratkoročnog posuđivanja novca. Banke koje učestvuju u beskamatnim modelima finansiranja i koje posjeduju višak novca mogu ga investirati u drugu banku ili finansijsku instituciju koja ima potrebe za novčanim sredstvima. Investiranje se realizuje u različitim vremenskim periodima od prekonoćnog do investiranja na rok do 12 mjeseci u skladu sa nekom od beskamatnih modela finansiranja (npr. *mudaraba*). U zavisnosti od perioda investiranja različit je i odnos podjele profita.[13] Centralna banka Malezije ima i pro-aktivnu ulogu u kreiranju različitih vrsta finansijskih instrumenata Islamskog novčanog tržišta. Svih 38 finansijskih institucija[14] koje u svom poslovanju primjenjuju Islamske principe uključene su u Islamsko novčano tržište čime one, nakon perioda “apstinencije” ili minimalnog

angažmana, danas igraju značajnu ulogu na ukupnom novčanom tržištu Malezije. U 2001. godini vrijednost operacija na IIMM iznosila je 264,6 milijardi ringita (RM) ili oko 68 milijardi EUR-a.[15]

U dijelu kratkoročnog investiranja uočavaju se tendencije rasta investiranja na rok od mjesec dana u odnosu na prekonoćno ili posuđivanje na rok od sedam dana. Trgovina Islamskim finansijskim instrumentima u 2001. godini, rasla je u odnosu na prethodnu, po stopi od 42,5% i dostigla obim od 12,2 milijarde RM, dok je trgovina Islamski prihvatljivim dionicama kompanija u 2001. godini manja za 3,9 milijardi RM u odnosu na 2000. godinu. Trgovina dionicama banaka porasla je za 43,4%, sa 13,6 u 2000. na 19,5 milijardi RM u 2001. godini. Takođe je zabilježen i rast trgovine dugoročnim Islamskim finansijskim instrumentima sa 8,5 milijardi RM na 11 milijardi RM u 2001. godini.[16] Izvjesno je da postoji naglašena potreba za razvojem Islamskog novčanog tržišta i vjerujemo da će u vremenu koje dolazi doći do njegovog dinamičnog razvoja.

5.3. Tržište kapitala

Za dobivena finansijska sredstva kompanije izdaju vrijednosnice ili vrijednosne papire, odnosno finansijske instrumente. U zavisnosti od toga da li se vrijednosni papiri prvi put pojavljuju na finansijskom tržištu (prodaju se od strane izdavača ili emitenta) ili se vrši promet već postojećih vrijednosnih papira, razlikujemo primarno i sekundarno finansijsko tržište. Prodajom vrijednosnih papira na primarnom tržištu kompanija dobija likvidna sredstva koja joj služe za finansiranje sopstvenih investicija, odnosno razvoja. Time se vrši mobilizacija decentralizirane novčane štednje stanovništva u privredne svrhe čime primarno tržište kapitala doprinosi povećanju imovine privrede[17]. Na sekundarnom tržištu vrši se promet već postojećih vrijednosnih papira. Njihovom preprodajom kompanija ne dobija likvidna sredstva. Ono finansijske instrumente čini likvidnim omogućavajući njihovim vlasnicima da dođu do likvidnih sredstava. Sekundarno tržište ne doprinosi povećanju imovine privrede već samo pomaže procesu promjene strukture vlasnika. Motivi aktivnosti učesnika na sekundarnom tržištu može biti profit ostvaren prodajom vrijednosnih papira pod povoljnijim uslovima ili njihova transformacija u likvidni, odnosno novčani oblik. Sekundarno tržište, na osnovu odnosa ponude i potražnje, određuje cijenu postojećih vrijednosnih papira, ali time i cijenu novih koje će kompanije kasnije emitovati i prodavati na primarnom tržišu. Time se posredno određuje i tržišnu vrijednost

same kompanije čiji vrijednosni papiri kotiraju na sekundarnom tržištu. Tako cijene ostvarene na sekundarnom utiču na formiranje cijena na primarnom tržištu kapitala. Sa aspekta finansiranja razvoja značajnije je primarno finansijsko tržište jer se u okviru njega vrši emisija i prodaja vrijednosnih papira za novac (na dugoročnoj osnovi) koji pripada kompanijama i koji se koristi za finansiranje njihovog poslovanja i razvoja.

Postoji više kriterija razvrstavanja vrijednosnih papira, ipak najznačajnija je osnovna podjela na dionice i obveznice. Kod nekih vrijednosnih papira kombinovane su karakteristike osnovnih, pa su razvijeni tzv. hibridni vrijednosni papiri (preferencijalne dionice ili participativne obveznice), te tzv. izvedeni vrijednosni papiri (prava, opcije, varanti i sl.). Finansijske institucije, također, mogu emitovati i prodavati svoje vrijednosnice koje predstavljaju sekundarne ili indirektne vrijednosne papire. Odnos između primarnih i sekundarnih vrijednosnih papira ukazuje na razvijenost finansijskog tržišta.

5.3.1. Islamski pristup tržištu kapitala

Sa aspekta Islamske ekonomije nije sporno postojanje tržišta kapitala niti aktivnosti na tom tržištu uz uslov da one nisu u suprotnosti sa učenjima Islama, odnosno sa *šerijatom*. Takve aktivnosti ne smiju sadržavati elemente koje Islam zabranjuje jer bi se, u suprotnom, radilo o nedozvoljenim ili ilegalnim aktivnostima. U ovom razmatranju, ponovno ćemo ukazati na osnovna ograničenja ili zabrane koje opredjeljuju stavove teoretičara Islamske ekonomije kako za ocjenu prihvatljivosti pojedinih konvencionalnih, tako i za koncipiranje Islamski prihvatljivih finansijskih instrumenata.[18] Podijelili smo ih u pet osnovnih grupa koje sa ranije navedenim osnovnim principima Islamskog bankarstva, predstavljaju jedinstvenu cjelinu:

Zabranjene robe, usluge i djelatnosti: Islam zabranjuje proizvodnju, trgovinu, konzumiranje i druge aktivnosti sa određenim robama i uslugama koje su štetne kako za pojedinca i njegovu porodicu, tako i za društvo u cjelini. Primjeri zabranjenih proizvoda, usluga i aktivnosti su: alkohol, intoksikanti, droge, svinjetina, zarada monopolističkog profita, korupcija i podmićivanje, zloupotrebe, pornografija, igre na sreću, špekulacije, prevare, terorizam, te drugi proizvodi, usluge i aktivnosti koje su po *šerijatu* zabranjene. Poslovi na tržištu kapitala ne mogu biti povezani sa zabranjenim proizvodima, uslugama i aktivnostima. Nije dozvoljeno investiranje u konvencionalne banke koje posluju sa kamatom. Pored toga, stav *Islamic Fiqh Academy* jeste da se kod ocjene prihvatljivosti pojedinih

kompanija za investiranje cijeni njihova pretežna, a ne sporedna, dodatna ili beznačajna djelatnost.[19]

Kamata: o čijoj je zabrani u Islamu ranije bilo više govora. Ovdje ćemo samo podsjetiti da je kamata i poslovanje sa kamatom u Islamu strogo zabranjeno. Na taj način nastoji se spriječiti nepravda po kojoj kreditor sav rizik prenosi na dužnika što je u suprotnosti sa osnovnim učenjima Kur'an-a po kojem "*nema zarade bez rizika*".

Neizvesnost (*Gharar*): u poslovima u kojima partneri nemaju dovoljno znanja o predmetu kupoprodaje, sa Islamskog aspekta, takođe, su zabranjeni. Isto se odnosi i na trgovinu robom koja sadrži rizik. Svrha zabrane jeste u tome što nedozvoljeni načini u sebi sadrže elemente prevare, što može dovesti do nezakonitog prisvajanja tuđeg imetka, odnosno do sukoba i mržnje među ljudima. Kao primjer *gharara* navodi se prodaja: ribe u vodi; stoke koja nije rođena; maslaca u mlijeku; voća koje nije dozrelo[20]; prodaja robe bez mogućnosti da je kupac vidi, pregleda, opipa ili bolje upozna; prodaja proizvoda čija će isporuka uslijediti nakon nekoliko godina; vezana ili kupoprodaja dvije stvari zajedno[21]; ili prodaja robe prije nego što smo postali njeni vlasnici[22], prodaja nepostojeće robe[23] i slično[24].

Zabranjeni načini trgovine: odnose se na vrste kupoprodaje koje je Allahov Poslanik (s.a.v.s.) zabranio. To se odnosi na kupoprodaju koja implicira: plaćanje cijene i isporuku robe u budućnosti po cijenama koje su danas utvrđene (*bay-adien-bidien*)[25] ili prodaju duga za dug[26]. Dozvoljeni načini kupoprodaje uključuju: isporuku robe danas i plaćanje cijene sutra, odnosno u roku od tri do pet dana (*bai'-al-hal*), isporuku robe danas i plaćanje cijene kasnijeg datuma (*bai' muajjal*) i plaćanje cijene danas i isporuku robe kasnijeg datuma (*bai' as-salam*)[27].

Druge zabranjene aktivnosti: Odnose se na pitanje "krajnje namjere" ili "krajnjeg korisnika" pojedinih poslovnih aktivnosti. One će biti dozvoljene ukoliko krajnja namjera nije zabranjena ili krajnji korisnik nije sporan. Kao primjer se navodi prodaja zemljišta na kojem kupac namjerava izgraditi fabriku u kojoj će proizvoditi zabranjene proizvode (alkohol), pružati zabranjene usluge (noćni klub) ili vršiti zabranjene aktivnosti ili prodaja grožđa onome ko namjerava od njega proizvoditi vino.

Imajući u vidu navedeno, u nastavku ćemo, ukratko testirati neke od najznačajnijih konvencionalnih instrumenata tržišta kapitala i dati ocjenu njihove prihvatljivosti sa aspekta Islamske ekonomije.

5.3.1.1 Obveznice

Obveznice predstavljaju jednu vrstu zajma ili kredita. Prilikom uzimanja zajma zajmoprimac izdaje obveznicu ili obligaciju kojom potvrđuje da će zajmodavcu platiti unaprijed utvrđenu kamatu a glavnicu vratiti u skladu sa utvrđenim rokom dospjeća. U pravilu se radi o dugoročnim vrijednosnim papirima, mada mogu biti izdati i u kraćim vremenskim razdobljima. U pravilu, na posuđena sredstva izdavanjem obveznica plaćaju se kamate[28]. One su vrijednosni papiri koji svojim vlasnicima obično donose fiksan[29] prinos-kamatu i posebno su pogodne za investitore koji imaju averziju prema riziku. Neke obveznice mogu imati i fluktuirajuću kamatnu stopu ili čak da uopće ne sadrže kamatne kupone[30], što ne znači da se u tom slučaju, na posredan način, ne plaća kamata. Prema tome, obveznica, kao važan instrument konvencionalnog finansijskog tržišta, tijesno je povezana sa kamatom tako da su njihovo izdavanje, trgovina i promet zabranjeni sa aspekta *šerijata*, odnosno učenja Islamske ekonomije[31].

Iako mnogi Islamski finansijski instrumenti u svom nazivu sadrže riječ "obveznica" (*bonds*) treba naglasiti da oni u biti ne predstavljaju obveznice u konvencionalnom (gore navedenom) značenju tog pojma. One nemaju karakteristike klasičnih obveznica, a njihovo suštinsko određenje je bliže pojmu "dionice" nego obveznice.[32] To su tzv. "razvojne obveznice" kod kojih je stopa povrata vezana za *cash flows* projekta koji se njima finansira. U ovom slučaju, obično se radi o finansiranju većih, infrastrukturnih projekata.[33]

5.3.1.2. Dionice

Dionice su značajan instrument tržišta kapitala i jedna od osnovnih vrsta dugoročnih vrijednosnih papira. Kao što su obveznice zajmovni ili kreditni, tako su dionice vlasnički ili korporacijski vrijednosni papiri. Mogu ih izdavati samo dionička društva, odnosno kompanije. Na osnovu dionica kupci ostvaruju pravo vlasništva na dijelom vlasničke glavnice dioničkog društva i ne mogu ih neposredno povlačiti iz društva. Vlasnik dionice postaje suvlasnik društva koje je emitovalo dionice i kao nagrada za uložena sredstva dobija naknadu-dividendu koja je promjenljiva i zavisi od poslovnog rezultata društva. Prihode po osnovu dionica vlasnik može ostvariti i njihovom prodajom na sekundarnom

tržištu. Vlasniku dionica pripada i pravo upravljanja dioničkim društvom. Ono se realizuje na skupštini dioničara srazmjerno učešću dionica sa pravom glasa u ukupnom dioničkom kapitalu društva. Pored navedenog, vlasnici dionica obično imaju i pravo preče kupnje novoemitovanih dionica, pravo na imovinu kao ostatka ostvarenog likvidacijom društva, te neka druga prava (pravo prodaje svojih dionica, pravo na izvještavanje, kontrole i revizije i sl.). Dionice nemaju unaprijed određen rok dospjeća, tako da predstavljaju permanentne ili trajne vrijednosne papire. Mogu glasiti na ime i na donosioca. Na osnovu njih društvo prikuplja potrebna novčana sredstva za finansiranje svog razvoja, ali i redovnog poslovanja. U osnovi se dijele na obične i preferencijalne ili prioritetne.

Obične dionice imaju gore navedene karakteristike. Ukoliko potiču od društava ili kompanija koje se bave dozvoljenim ili *halal* poslovnim aktivnostima, ukoliko su svoju imovinu stekle na *halal* način, ukoliko posluju na *halal* način, te ukoliko se promet njihovih dionica vrši na jedan od dozvoljenih načina trgovine, onda se može zaključiti da su obične dionice i njihovo tržište u potpunosti prihvatljivi sa aspekta *šerijata*, Islama, odnosno Islamske ekonomije. Dalje specifičnosti ili razlike u odnosu na konvencionalne obične dionice sastoje se u sljedećem:

- prema *šerijatu* dionice koje predstavljaju vlasnički udio u projektu mogu se prodavati u toku njihove emisije i nakon početka realizacije projekta, dok je zabranjena njihova prodaja prije emitovanja,
- *mudarib* (menadžer) potpuno je samostalan u vođenju projekta. Kod konvencionalnog pristupa dioničari srazmjerno svom učešću u kapitalu imaju pravo upravljanja dioničkim društvom ili projektom. Kod Islamskog pristupa vlasnici finansijskih instrumenata nemaju upravljačku funkciju i ne miješaju se u vođenje projekta. *Mudarib* (agent-menadžer), odabran na osnovu povjerenja, kao častan, iskusan i sposoban da vodi projekat, potpuno je samostalan u donošenju potrebnih odluka. Uloga vlasnika finansijkih instrumenata svedena je samo na monitoring realizacije projekta u skladu sa ugovorom i drugim dokumentima (*feasibility* ili studija izvodljivosti, prospekt i slično), odnosno praćenju rada *mudariba* i zaštiti interesa dioničara. Članovi monitoring tima (odbora) mogu biti sami dioničari ili treća lica koja oni ovlaste. Ukoliko *mudarib* prekrši bilo koju odredbu ugovora odgovoran je za štetu koja može nastati ugrožavanjem interesa dioničara. Kao što

smo ranije naveli kod pojedinačnog razmatranja instrumenata finasiranja[34], u slučaju gubitka, njega u potpunosti snose vlasnici kapitala, odnosno dioničari i

- dioničarstvo može biti vremenski limitirano, bez razlike da li se radi o dioničkom društvu ili konkretnom pojedinačnom projektu.

Preferencijalne ili prioritetne dionice predstavljaju tipične hibridne vrijednosne papire jer sadrže karakteristike kako dionica, tako i obveznica. U odnosu na obične dionice sadrže pravo naplate dividende u određenom fiksnom iznosu, te pravo prvenstva naplate u postupku likvidacije dioničkog društva. Preferencijalne dividende mogu se isplatiti prije isplate običnih čime vlasnike običnih dionica dovodi u neravnopravan položaj jer je isplata običnih dividendi uslovljena isplatom preferencijalnih. Obračun i isplata dividendi po preferencijalnim dionicama vrši se tromjesečno ili polugodišnje, a samo izuzetno na kraju poslovne godine. Fiksan iznos dividendi na preferencijalne dionice približava ove vrijednosne papire obveznicama[35]. Taj fiksan iznos određuje se na dva načina: u apsolutnom iznosu visine dividende po dionici ili procentualno u odnosu na nominalnu vrijednost dionice. Može se utvrditi i varijabilna ili fluktuirajuća stopa preferencijalnih dividendi koja je vezana za fluktuaciju tržišnih kamatnih stopa, a ne za fluktuaciju poslovnog rezultata emitenta. Preferencijalne dionice su obično i kumulativne što znači da se obaveza neisplaćenih preferencijalnih dividendi iz jedne godine prenosi u narednu. Dividenda na obične dionice ne može se isplaćivati prije isplate zaostalih, kao i preferencijalnih dividendi iz tekuće godine. I navedeno kumulativno pravo isplate dividendi približava ove dionice obveznicama. Participativna prioritetna dionica ima pravo da preko fiksne dividende, koju u svakom slučaju donosi, učestvuje i u raspodjeli dividendi koje se plaćaju običnim dionicama, u omjeru i u iznosu kojeg odredi skupština dioničkog društva[36]. Kod stečaja ili likvidacije dioničkog društva položaj preferencijalnih dionica nadređen je običnim dionicama jer će iz likvidacione mase najprije biti namirena potraživanja povlaštenih dioničara, a ostatak će služiti za isplate vlasnicima običnih dionica. One obično ne sadrže pravo glasa, odnosno učešća u upravljanju dok god je isplata preferencijalnih dividendi uredna i blagovremena. Ukoliko dođe do zastoja u isplati onda preferencijalne dionice dobijaju pravo glasa, a njihovi vlasnici mogu učestvovati u upravljanju dioničkim društvom. Prema tome, preferencijalne dionice nose manji rizik u odnosu na obične dionice i veći u odnosu na obveznice, ali zato su i prinosi koje ostvaruju veći u odnosu na prinose od obveznica[37]. Imaju povlašteni položaj u odnosu na obične

dionice dovodeći svoje vlasnike u poziciju koja je između “pravih vlasnika” društva i njegovih kreditora. One sadrže karakteristike obveznica koje su vezane za fiksni prinos i kamatu.

Usljed navedenih karakteristika preferencijalnih dionica kojima njihovi vlasnici za sebe osiguravaju prava ostvarenja prihoda u fiksnom iznosu koji nije vezan za poslovni rezultat društva, elemenata kamate sadržanih u ovoj vrsti dionica, te dovođenja u neravnopravan položaj u odnosu na vlasnike običnih dionica, može se zaključiti da preferencijalne dionice predstavljaju neprihvatljiv finansijski instrument sa aspekta *šerijata*, odnosno Islamske ekonomije[38].

Navedeni stav o preferencijalnim dionicama zastupa i *Islamic Fiqh Academy*[39] kao i brojni drugi teoretičari Islamske ekonomije[40]. Jedan od vodećih teoretičara Islamske ekonomije, Zarqa,[41] u svom radu, nastoji modifikovati osnovne karakteristike konvencionalnih preferencijalnih dionica i učiniti ih prihvatljivim sa Islamskog aspekta. U tom smislu predlaže novi način obračuna preferencijalne dividende i nastoji uvesti pojam “Islamske preferencijalne dionice”. Takođe, kod kumulativnih preferencijalnih dionica predlaže formiranje tzv. “*profit stabilization fund*” u koji bi se kumulirale sve zarade društva (bilo da se radi o dobicima ili gubicima) i iz kojeg bi se svake tri godine isplaćivale dividende. Ukazuje na potencijalni značaj preferencijalnih dionica i sugeriše primjenu njihovog modificiranog oblika[42]. Ipak cijenimo da i modificirane preferencijalne dionice zbog gore navedenih karakteristika, i nakon predloženih modifikacija, ne mogu biti prihvatljiv finansijski instrument sa aspekta Islamske ekonomije. Eliminacijom svih neprihvatljivih elemenata kod preferencijalnih dionica one bi se, po svojoj suštini, izjednačile sa običnim, dakle sa Islamskog aspekta, prihvatljivim dionicama, stoga nam se napori oko njihove modifikacije čini suvišnim.

5.3.1.3. Varanti

Izdaju se vlasnicima preferencijalnih i običnih dionica kao prava da mogu po unaprijed utvrđenoj fiksnoj cijeni kupovati obične dionice dioničkog društva. Obično nose fiksno utvrđeno vrijeme u kojem se mogu iskoristiti, dok nakon tog roka pravo iz varanta prestaje. Osnovni razlog izdavanja varanta jeste povećanje atraktivnosti emisije vrijednosnih papira.

Prema stavu *Islamic Fiqh Academy* varanti ne nude privilegije njenim vlasnicima u odnosu na druge dioničare, tako da, sa Islamskog aspekta, mogu biti prihvatljivi.[43]

5.3.1.4. Opcije i fjučersi

Opcije se mogu definisati kao pismene punomoći kojima njihov izdavalac daje kupcima pravo na kupnju i/ili prodaju određenog paketa vrijednosnih papira u određenom vremenu i po utvrđenoj cijeni.[44] One se, uglavnom vežu za prava kupovine i/ili prodaje realne imovine ili običnih dionica. Predstavljaju mogućnost, odnosno pravo, ali ne i obavezu za njihove vlasnike. Pravo kupovine koje proističe iz *call-opcije*, njen vlasnik će iskoristiti ukoliko je tržišna vrijednost vrijednosnog papira veća od njegove izvršne cijene u opciji. To pravo oni kupuju od emitenta opcije i ukoliko ga ne iskoriste do određenog vremena onda opcija prestaje, a njen vlasnik gubi samo cijenu koju je platio njenom emitentu. Cijena opcije naziva se premija i odnosi se na "mogući budući kapitalni dobitak" od transakcije sa vrijednosnim papirom[45]. Dok *call-opcija* predstavlja pravo kupovine, *put-opcija* predstavlja pravo prodaje vrijednosnih papira po utvrđenoj cijeni na dan njenog dospjeća. Vlasnik ove opcije iskoristiće svoje pravo samo u slučaju ako tržišna cijena vrijednosnih papira, za koji je vezana opcija, padne ispod njihove zagarantovane cijene u *put-opciji*. Na taj način njen vlasnik ostvaruje određeni kapitalni dobitak od prodaje vrijednosnih papira po cijeni višoj od tekuće tržišne cijene. U suprotnom, on ostvaruje gubitak jednak premiji koju je platio prilikom kupovine *put-opcije*. Opcije izdaju ili "sastavljaju" investitori na tržištu kapitala, a ne kompanije koje su emitovale vrijednosne papire. U osnovi poslova sa opcijama je špekulacija na porast (kod *call-opcije*) ili na pad (kod *put-opcije*) cijena vrijednosnih papira na tržištu.

Fjučersi predstavljaju ugovore o kupovini ili prodaji fiksnih količina određenih roba, valuta ili vrijednosnih papira uz isporuku određenog datuma u budućnosti po ranije utvrđenoj (fiksnoj) cijeni[46]. Ovakvim transakcijama prodavac se obavezuje isporučiti precizno definisanu količinu određene robe na određeni dan u budućnosti po cijeni koja je fiksno određena u sadašnjosti. Plaćanje neće biti izvršeno prije datuma isporuke. Za razliku od opcija, koje predstvaljaju pravo ili mogućnost, kod fjučers ugovora se radi o definitivnoj prodaji, odnosno kupovini. Oni pružaju mogućnost onima koji moraju kupiti robu u budućnosti da se zvanično zaštite od rizika promjene njene cijene (hedžeri). Njihov cilj je smanjenje rizika gubitka koji nastaje od promjena cijena roba ili finansijskih instrumenata u budućnost. Ti rizici se prenose na špekulante koji su ih spremni snositi očekujući da će

na osnovu promjena cijena u budućnosti ostvariti odgovarajuću zaradu. Razvili su se na terminskim tržištima i predstavljaju trgovinu robnim ili finansijskim kupoprodajnim ugovorima. Mogu se temeljiti na realnim fungibilnim robama (guma, pamuk, kakao, kafa, nafta, žito, bakar i sl.) ili na instrumentima finansijskog tržišta (obveznice, valute, dionice i sl.). Otvaranjem Londonske međunarodne berze finansijskih fjučers ugovora (LIFFE) ranih osamdesetih godina započela je trgovina finansijskim fjučersima sa ciljem zaštite investitora u obveznice sa fiksnom kamatnom stopom od fluktuacije kamatnih stopa na finansijskom tržištu[47]. Ovo tržište se smatra najrizičnijim i najšpekulativnijim od svih investicionih tržišta.

Opcije i fjučersi predstavljaju hibridne finansijske instrumente ili finansijske derivate jer je njihova vrijednost "izvedena" iz obveznica, dionica, valuta ili realnih roba za koje su vezani i na kojima se zasnivaju. Za špekulante, oni, na određeni način, predstavljaju "klađenje" o pravcu i dinamici kretanja cijena finansijskih instrumenata ili realnih roba na tržištu. Ukoliko su interesi špekulanata značajni ili ugroženi, onda će oni biti zainteresovani da ih štite posredno ili neposredno utičući na realna tržišta finansijskih instrumenata ili roba. Sa Islamskog aspekta legitimno je preduzimati aktivnosti zaštite od rizika kao što to čine hedžeri kod fjučers ugovora, dok poslovanje špekulanata na takvim tržištima nije prihvatljivo. Načini kojima bi se omogućilo hedžerima da posluju, uz istovremenu prevenciju aktivnosti špekulanata na tržištu fjučersa, nisu mogući[48]. Razlika između opcija i fjučersa je u tome što vlasnik opcije ima mogućnost izbora da je iskoristi ili ne, dok kod fjučersa ugovor obavezuje kupca da kupi, a prodavca da proda po ranije utvrđenoj cijeni na ranije utvrđeni datum. Kod opcije kupac plaća premiju, dok se kod fjučersa premija ne plaća.

Sa Islamskog aspekta konvencionalne opcije i fjučersi koji su gore opisani upravo predstavljaju primjere neprihvatljivih oblika trgovačkih ugovora u kojima je cijena određena u sadašnjosti, dok će isporuka i plaćanje uslijediti naknadno ili u budućem vremenu. Oni sadrže niz, u Islamu, nedozvoljenih elemenata[49]:

- ne pripadaju nijednoj, ranije navedenoj, vrsti prihvatljivih ugovora,
- premija kod opcija predstavlja kupovinu i plaćanje *prava*, a ne realnih vrijednosti, proizvoda ili usluga,

- ugovori nisu vezani za realne vrijednosti i oni se kod fjučersa nekoliko puta "odvoje" od robe,
- prodavci prodaju, a kupci kupuju ono što ne posjeduju, odnosno ono čega nisu vlasnici, što je zabranjeno jer sadrži visok stupanj neizvjesnosti i takvo poslovanje može dovesti do kasnijih nesporazuma i sporova,
- finansijski instrumenti sadrže visok stepen "kockanja" ili špekulativnog klađenja na promjenu cijena u budućnosti,
- cijene roba na tim tržištima nisu uvijek određene na osnovu odnosa ponude i potražnje nego na bazi "glasina", monopola, eksploatacije i druge, u Islamu, zabranjene prakse,
- ova tržišta sadrže elemente kamate jer kamatna stopa predstavlja jednu od osnovnih determinanti određivanja cijena opcija.

Zbog navedenih razloga kojima poslovi sa opcijama i fjučersima sadrže niz, u Islamu, zabranjenih elemenata, poslovanje sa njima nije prihvatljivo.[50]

5.3.1.5. Islamski finansijski instrumenti

Islamski finansijski instrumenti mogu se definisati kao "instrumenti koji predstavljaju udio u zajedničkom kapitalu prikupljenom za investiranje sa ciljem stvaranja profita, izdati od strane investitora kao *mudariba* (agenta-menadžera) ili od trećih lica u njihovu korist. Takvi certifikati su utrživi i pogodni da budu zamijenjeni za likvidni novac".[51]

Islamski finansijski instrumenti predstavljaju "vrijednosne papire (dionice, certifikate i sl.) koje izdaju vlade i korporativni sektor (privatne ili javne finansijske ili nefinansijske institucije) i druge firme u cilju privlačenja finansijskih sredstava korištenjem novčanog ili tržišta kapitala u skladu sa pravilima i uslovima *šerijata*.[52] Na Islamskom finansijskom tržištu ne mogu se koristiti instrumenti koji nisu u skladu sa propisima *šerijata*. Na tržištu kapitala koriste se dugoročni, a na novčanom tržištu kratkoročni Islamski finansijski instrumenti.

Islamski finansijski instrumenti koji se koriste za mobilizaciju, odnosno prikupljanje štednje uglavnom su razvijeni iz dva osnovna modela finansiranja (*mušaraka* i *mudaraba*), dok se, u novije vrijeme, razvijaju i novi koji su zasnovani na nekim drugim modelima

finansiranja kao što su *salam, istis'na, ijara, qard hasan* i drugi koji po svojim karakteristikama slijede osnovne principe navedenih modela finansiranja[53]. Takođe je dozvoljena i njihova kombinacija ukoliko time doprinose interesima poslovnih partnera. Njihova podjela na osnovu vremenskog kriterija (kratkoročni, srednjoročni i dugoročni) nije relevantna i zavisi od prirode samog investiranja. Tako npr. *mudaraba* se završava podjelom profita ili gubitka koji nastaje realizacijom određenog poslovnog poduhvata, *mušaraka* bi se mogla tretirati kao dugoročno investiranje ukoliko se radi o *permanentnoj mušaraci* ili kao srednjoročna, ukoliko se radi o vremenski ograničenoj. S druge strane, *salam*, po svojoj prirodi, može predstavljati kratkoročno investiranje.

Ipak, većina Islamskih finansijskih instrumenata, zasnovana je na principima *mudaraba* ugovora. Sadrže prava i odnose koji su sadržani i u *mudaraba* modelu finansiranja. Tako je Savjet *Islamic Fiqh Academy* 1988. godine propisao obavezne elemente, odnosno karakteristike koje treba da sadrži *Mudaraba bonds* :

- certifikat treba da predstavlja zajedničko učešće u projektu, za čije finansiranje se emituje. Takav odnos zadržava se sve do okončanja projekta. Učešće u raspodjeli profita kojeg projekat ostvari proporcionalno je doprinosu vlasnika kapitala koji su u njemu učestvovali kao dioničari.

- instrument mora obezbijediti sve neophodne informacije kao što to zahtjeva *mudaraba* ugovor, odnosno, kako zahtjeva *šerijat* (kao što je vrsta kapitala, distribucija profita i drugo),

- certifikat mora biti naplativ ili utrživ na kraju perioda,

- onaj koji prima sredstva po osnovu izdavanja certifikata za realizaciju projekta je *mudarib*. Njegovo vlasništvo u projektu je ograničeno obimom njegovog upisa dionica. Njegova uloga u upravljanju sredstvima i imovinom projekta je na bazi povjerenja i ne može biti opterećen većom odgovornošću od one koju propisuje *šerijat,*

- ne može sadržavati garancije menadžera projekta za kapital ili fiksan profit kao procenat od kapitala.[54]

Prema tome, izdavanje ili emisiju finansijskih instrumenata vrši *mudarib* neposredno ili neko treće lice u njegovu korist. Kao treće lice obično se pojavljuje banka ili druga finansijska institucija koja, uz određenu nadoknadu, vrši emisiju finansijskih instrumenata. Ona, takođe, može vršiti izradu *feasibility* studije predmetnog projekta, vršiti procjenu očekivanog profita i analizu boniteta *mudariba*. Ukoliko se *mudarib* samostalno pojavljuje onda on izdaje odgovarajući prospekt u kojem se predstavlja i poziva javnost da kupi finansijske instrumente koje emituje, odnosno da učestvuje u finansiranju konkretnog projekta. Poduzetnik ima status *mudariba* (agenta - menadžera) čime on nema vlasništva nad biznisom ili projektom. Vlasnici projekta su vlasnici finansijskih instrumenata, odnosno dioničari. Oni imaju ulogu tzv. "spavajućeg partnera" (*sliping partner*). Odgovornost *mudariba* je u tome da na bazi povjerenja i uspješnog vođenja projekta svojim dioničarima obezbijedi odgovarajući profit koji će se podijeliti srazmjerno njihovom učešću u finansiranju projekta ili društva. To je i osnovna razlika u odnosu na konvencionalne obveznice koje, u osnovi, predstvaljaju klasičan kreditno-debitorski odnos. Dozvoljeno je da u realizaciji projekta s jedne strane učestvuje više investitora, dok je sa druge obično jedan *mudarib*. On ima široka ovlaštenja kod vođenja projekta i donošenja potrebnih odluka. Za razliku od konvencionalnog dioničarstva u kojem dioničari upravljaju projektom ili društvom, biraju nadzorni odbor koji opet bira menadžment društva ili projekta, Islamski finansijski instrumenti ne sadrže takva prava. Odgovornost vlasnika finansijskih instrumenata ograničena je visinom njihovih uloga. Od *mudariba* se ne može tražiti nikakva lična imovina niti garancije osim u slučajevima zloupotrebe, propusta ili kršenja *mudaraba* ugovora. U toku trajanja *mudaraba* ugovora *mudarib* nema pravo nove emisije dionica niti zaduživanja iznad limita koji su ranije utvrđeni. On će voditi posebne račune i bilanse po pojedinom *mudaraba* ugovoru i neće miješati sopstvena sredstva sa sredstvima uloženim od strane dioničara.

Potrebno je napomenuti da sinonim za *mudarabu* je *qirad*, a za *mudariba* je *muqarid*[55] tako da u odnosnoj literaturi često srećemo termin "*qirad bonds*".

5.3.1.5.1. Osnovne karakteristike

Rezimirajući naprijed navedeno, ukazaćemo na neke od osnovnih karakteristika Islamskih finansijskih instrumenata[56]:

- predstavljaju dokaz o vlasništvu nad neto realnom imovinom[57] nabavljenom iz sredstava prikupljenih emisijom vrijednosnih papira,

- svom vlasniku daju pravo da učestvuje u raspodjeli profita ukoliko isti bude ostvaren realizacijom konkretnog projekta ili poslovanjem dioničkog društva,
- njihova vrijednost ne može biti garantovana njihovom vlasniku od strane emitenta,
- njihov vlasnik preuzima puni rizik i kao vlasnik kapitala učestvuje u pokriću eventualno nastalog gubitka,
- ne mogu sadržavati pravo na unaprijed određeni garantovani profit, bilo u procentualnom ili nominalnom iznosu,
- proces njihovog izdavanja i prometa mora biti u skladu sa principima *šerijata*,
- realizacija posla ili projekta vrši se u skladu sa principima *mudaraba* poslovnog odnosa,
- poslovanje po *mudaraba* ugovoru mora se posebno evidentirati i odvojiti od ostalog poslovanja *mudariba*. Ukoliko se radi o banci kao emitentu finansijskih instrumenata, onda za svaki projekat mora otvoriti zaseban račun sa čijim stanjem moraju biti upoznati svi zainteresovani, odnosno javnost ukoliko je u finansiranju učestvovao relativno veliki broj bančinih klijenata, i
- utrživi su.

Karakteristika utrživosti finansijskih instrumenata ukazuje na mogućnosti i potrebu stvaranja sekundarnog finansijskog tržišta čime bi se olakšalo unovčavanje finansijskih instrumenata, a njihova kupovina na primarnom tržištu učinila atraktivnijom.

5.3.1.5.2. Iskustva praktične primjene

U mnogim Muslimanskim zemljama tržište vrijednosnih papira još uvijek nije razvijeno. U onim najnerazvijenijim o organizovanom finansijskom tržištu teško da se može i govoriti, dok su u drugima (Pakistan, Iran, Malezija, Ujedinjeni Arapski Emirati, Jordan i Sudan) osnovane berze na kojima se trguje Islamskim finansijskim instrumentima. Bez pretenzija za širom elaboracijom, navešćemo primjere nekoliko Muslimanskih zemalja u kojima se koriste različiti Islamski finansijski instrumenti.

Malezija je prva od Muslimanskih zemalja koja je emitovala državne vrijednosne papire zasnovane na beskamatnom principu - ***Government Investment Certificates***, sada ***Government Investment Issues (GII)***. Taj projekat je eksperimentalno započet 1983. godine od strane Centralne banke Malezije. Njegov cilj je bio podrška *Bank Islam Malaysia*, u to vrijeme jedine banke u Maleziji koja je poslovala na Islamskim principima,

u upravljanju njenom likvidnošću. Certifikati su smatrani likvidnom imovinom banke i mogli su poslužiti kod obračuna minimalnog nivoa likvidnosti kojeg je zahtjevala Centralna banka. U narednim godinama došlo je do rasta vrijednosti emisije GII što je predstavljalo odgovor Centralne banke na kontinuiran rast tražnje za GII nastao kao posljedica rasta broja Islamskih finansijskih institucija u Maleziji.[58] Ovim finansijskim instrumentom nije se moglo trgovati na sekundarnom finansijskom tržištu jer je emitovan po modelu *qard hasan*. Da bi se omogućila njihova trgovina na sekundarnom tržištu promijenjen je model njihove emisije u *bai' al Inah* (prodaj i ponovno kupi) koji omogućava njihovu trgovinu na Islamskom međubankarskom tržištu Malezije.[59]

Cagamas Mudaraba Bonds (CGMB) uveden je marta 1994. godine kao prva obveznica u svijetu zasnovana na hipoteci i u skladu sa Islamskim principima. Nju emituje *Cagamas Berhad* (Nacionalna javna hipotekarna korporacija). CGMB u sebi sadrži dva bazična koncepta: *bai' al dayn* (prodaju ili trgovinu dugom) i *mudarabu* (podjelu profita). Obveznica je izdata na bazi *mudarabe* po kojoj vlasnici obveznice i Cagamas dijele profit po unaprijed određenom omjeru. Prihod od prodaje dionica Cagamas koristi za kupovinu koja je opisana kao "Islamski stambeni dug" na bazi *bai' al dayn* modela trgovine. Obveznice se izdaju na rok od tri godine sa odnosom podjele profita 90:10 (90% u korist vlasnika obveznice i 10% u korist *Cagamas*-a). Kompanija ostvaruje profit otkupom "Islamskog stambenog duga" a prihode reinvestiranjem sredstava dobijenih njihovom otplatom. Profit se plaća po polugodišnjim kuponima, a visina prinosa objavljuje se na dan isplate kupona. Sve finansijske institucije koje posluju po Islamskim principima mogu učestvovati u kupovini CGMB. Na ovaj način omogućava se realizacija krupnih projekata iz oblasti stanogradnje i pomaže stanovništvu da dođe do stana. Ipak, bilo je nejasno na koji način Cagamas generira profit na osnovu "otkupa stambenog duga". Islamski pravnici nemaju usaglašen stav po pitanju otkupa dugova. Neki ga smatraju dozvoljenim samo uz određene uslove. Ukoliko se otkup vrši uz diskont, onda se radi o aktivnostima koje su posredno zasnovane na kamati, što je sa aspekta *šerijata* neprihvatljivo.[60] Pored toga, problemi praktične realizacije pojavili su se i u dijelu "prodaje nepostojećeg duga". Uvažavajući navedene primjedbe, Nacionalni šerijatski nadzorni odbor (*National Shariah Advisory Council*) u 2001. godini zamijenio je postojeći *bai' al dayn* sa *bai' al Inah* finansijskim mehanizmom čime su otklonjeni navedeni nedostaci ranijeg modela prodaje duga.[61]

Kazanah Bonds predstavljaju obveznice koje emituje *Khazanah Nacional Berhad* državna investiciona holding kompanija koja upravlja nizom državnih preduzeća, obično iz oblasti visoke tehnologije i komunikacija. Osnovni cilj njenog osnivanja je upravljanje investicijama povjerenim od strane Vlade Malezije, te novo investiranje u strateške i projekte iz oblasti visoke tehnologije. Njena misija sadržana je u optimizaciji vladinih prihoda i povećanju vrijednosti njenih investicija. U svom sastavu ima pet supsidijarnih i 15 kompanija udruženih u grupu. Takođe, ima i vlasničke udjele u 13 drugih kompanija. To su kompanije iz oblasti telekomunikacija (sa udjelom u njihovom vlasništvu od 35,23%), energetike (35,69%), proizvodnje automobila (31,97%), namjenske proizvodnje (100%), brodogradnje, bankarstva, elektronike, avio-industrije i pružanja aerodrumskih usluga, poluprovodnika i drugih strateških djelatnosti. Predsjednik borda direktora je premijer Malezije, a članove borda, pored ostalih, čine ministar finansija, guverner Centralne banke i direktor vladinog Zavoda za ekonomsko planiranje. Njeno osoblje čine samo 34 uposlenika. Od 1997. godine Kazanah, u saradnji sa Centralnom bankom, počela je sa emisijom obveznica utrživih na sekundarnom tržištu.[62] Trgovina navedenom vrstom obveznica kod institucija koje prihvataju poslovanje po Islamskim principima poraslo je sa 5,4 milijarde RM u 2000. godini na 5,9 milijardi u 2001. godini.[63]

Bonds Simpanan Malaysia Siri 03 (BSM03) predstavlja novu vrstu obveznica emitovanu od strane Centralne banke Malezije polovinom decembra 2001. godine u ukupnoj vrijednosti milijardu (RM) ringita[64]. Polovina navedenog iznosa odnosi se na obveznice emitovane na bazi Islamskih principa poslovanja. Osnovni cilj njihovog izdavanja je jačanje kupovne moći, odnosno ublažavanje negativnog uticaja niskih kamatnih stopa na prihode starijih, nezaposlenih stanovnika i humanitarnih organizacija.[65] Samo navedenim kategorijama korisnika, posredstvom poslovnih banaka, omogućena je kupovina navedenih vrsta obveznica. Ove obveznice imaju rok dospjeća od dvije godine i stopu povrata od 5% godišnje. Upravo usljed fiksnosti stope njihovog godišnjeg prinosa upitna je i njihova usklađenost sa principima *šerijata*.

Primjer Pakistana potvrđuje da nije jednostavno praktično implementirati Islamske finansijske instrumente. Kao ilustraciju navodimo :

Participation Terms Certificates (PTCs) koji su predstavljali dugoročne vrijednosne papire zasnovane na principu zajedničkog učešća u raspodjeli profita ili gubitka. Emitovale su ih kompanije koje su imale potrebu za dugoročnim izvorima sredstava, obično na rok do deset godina. Njihova vrijednost bila je izvedena iz fiksne aktive kompanije koja ujedno predstavlja i vrijednost "zaloga i hipoteke" kao potvrde njihove realne vrijednosti. Sadržavale su opciju konvertovanja u obične dionice kao i pravo na otkup novoemitovanih dionica. Raspodjela profita ili gubitka trebala se vršiti po principima *mudaraba* modela finansiranja. Međutim, ovi vrijednosni papiri sadržavali su i neislamske elemente koji su ih približavali konvencionalnim vrijednosnim papirima. Tako npr. u periodu dok kompanija još uvijek nije bila u mogućnosti da generira profit, one su osiguravale vlasnicima fiksan prinos po stopi od 12%. Takođe, u slučaju gubitka, banka je preuzimala dio vlasništva nad kapitalom kompanije za iznos koji bi isplaćivala vlasnicima PTCs, a sve u cilju smanjenja finansijskog udara zbog gubitka kojeg su trebali snositi. Referenca obračuna profitne stope bila je tržišna kamatna stopa. Sa rastućim zahtjevima za redefinisanjem navedenog finansijskog instrumenta i uklanjanje neislamskih elemenata, on je uskoro napušten.[66] Ocjenjen kao smio pokušaj implementacije principa zajedničkog učešća u raspodjeli profita ili gubitka, ovaj instrument je zamijenjen uvođenjem *Term Finance Certificates*.

Term Finance Certificates (TFCs) predstavljaju neparticipativne iskupive vrijednosne papire zasnovane na *mark-up* modelu finansiranja. Ove finansijske instrumente emituje *Development Financing Institutions* u Pakistanu, međutim njihovo korištenje nije preporučeno od strane Centralne banke Pakistana niti ima neko drugo legalno uporište. Oni su slični konvencionalnim obveznicama i sadrže opciju otkupa od strane kompanije po unaprijed određenoj cijeni. Ukoliko kompanija, u navedenom roku, ne izvrši otkup finansijskog instrumenta dužna je vlasniku nadoknaditi iznos (*penalty*) jednak 20% njihove nominalne vrijednosti. Prema tome, i ova vrsta vrijednosnih papira, iako ih neki smatraju "Islamskim finansijskim instrumentom" sadrže elemente koji nisu u skladu sa *šerijatom*.[67]

U Iranu je slična situacija sa **participativnim obveznicama** (*participation bonds*) koje je emitovala općina Teheran a u cilju prikupljanja sredstava za finansiranje rekonstrukcije autoputa. Obveznice glase na donosioca, utržive su i mogu biti predmetom transakcija na Teheranskoj berzi kao sekundarnom tržištu vrijednosnih papira. Navedeni vrijednosni papiri sadrže neke elemente nespojive sa *šerijatom* kao što je "garantovanje minimalnog projektovanog profita" od strane Centralne banke Irana jer se ona, po ugovoru sa

emitentom, pojavljuje kao *underwriter* i odgovorna je, kako za tečaj, tako i za isplatu minimalnog garantovanog povrata od 20%.[68]

U Jordanu, postojala je mogućnost emitovanja ***muqarada bonds*** (*mudaraba bonds*) sa ciljem obezbjeđenja sredstava za finansiranje izgradnje poslovnog centra. Predviđeno je da profit koji bi imaoci ovih vrijednosnih papira ostvarili ne bude predmetom oporezivanja. Njima bi se moglo trgovati na berzi vrijednosnih papira u Amanu. Kod njih je, takođe, bilo sporno to što se vlada Jordana pojavila kao garant vrijednosti glavnice obveznice. Ipak, do 1997.godine nije došlo do praktične realizacije navedenih vrsta obveznica.[69]

U Turskoj su, na osnovama beskamatnog modela finansiranja, emitovani ***housing certificates*** koji se koriste za mobilizaciju sredstava za razvoj stanogradnje.[70]

Islamske finansijske institucije kao što su *Islamic Development Bank*, *Islamic Investment Company of the Gulf* (IICG), *Faysal Islamic Bank of Bahrain*, *United Bank of Kuwait*, i drugi, takođe emituju različite vrste vrijednosnih papira.[71]

Teoretičari Islamske ekonomije bave se problemom definisanja Islamskih finansijskih instrumenata koji bi bili u potpunosti sukladni propisima *šerijata*, ali i atraktivni za potencijalne investitore. Tako npr. Mannan sugeriše primjenu deset novih i različitih vrsta Islamskih finansijskih instrumenata kao što su: *simple loan certificate, index-linked loan certificate, Islamic short-term commercial paper, integrated investment, certificate/shares/bonds (1,2,3...n), profit-sharing certificate, expected rate of dividend certificate, rent-sharing certificate and expected rate of rent certificate, firm commitment participation certificate, zekat certificate i human capital certificate.*[72] Mnogi od prijedloga još uvijek su u fazi teoretskih razmatranja i nisu praktično ili tržišno testirani. O kolikom tržišnom potencijalu se radi govori i procjena da je najmanje osam milijardi US$ investirano u dionice uz pridržavanje Islamskim vjerskim principima.[73]

5.3.1.5.3. Nacionalno i međunarodno Islamsko finansijsko tržište

Prva berza koja u cjelini posluje po Islamskim principima je *Kartum Stock Exchange* osnovana 1995. godine u Sudanu. Ona trguje dionicama, obveznicama, lizing ugovorima i drugim komercijalnim i finansijskim papirima čiji prinos nije zasnovan na kamati.

Trgovina se obavlja samo na spot osnovi i sa punom cijenom plaćanja. Kao prevencija mogućih i neprihvatljivih špekulativnih aktivnosti nije moguća trgovina na bazi fjučersa. Po zakonu sva javna dionička društva, banke i osiguravajuća društva su su članovi berze.[74]

Malezija je jedna od nekoliko Muslimanskih zemalja koje se mogu pohvaliti da imaju uspješnu berzu vrijednosnih papira. Berza se dinamično razvija i predstavlja jednu od najznačajnijih finansijskih institucija u regiji Jugoistočne Azije. Na berzi kotiraju vrijednosni papiri kako konvencionalni, tako i kompanija koje su svoje poslovanje uskladile sa principima *šerijata*. Prepoznavanje onih koje ne posluju po navedenim principima vrše brokerske firme koje su osnovane od strane Islamskih finansijskih institucija (npr. *Bank Islam Malaysia Berhad* ili *Rashid Husain Securities*). One povremeno prave liste kompanija i finansijskih instrumenata sa kojima je dozvoljeno trgovanje na Islamskim principima. Sa nevedenih lista isključuju se kompanije koje posluju sa kamatom, konvencionalnim osiguranjem, igrama na sreću, koje proizvode i/ili trguju alkoholom, drugim zabranjenim proizvodima te vrše druge zabranjene usluge ili aktivnosti. Oko 60% svih finansijskih instrumenata na berzi u Kuala Lumpuru prepoznate su kao “dozvoljene” od strane pomenutih brokerskih firmi.

Nastojanja za uspostavljanje međunarodnog sekundarnog tržište Islamskih finansijskih instrumenata[75] urodila su plodom 13. novembra 2001. godine kada je u Parizu potpisan sporazum o osnivanju Međunarodnog Islamskog finansijskog tržišta (*IIFM-International Islamic Financial Market*). Osnivači IIFM su Malezija, Bahrein, Bruneji, Indonezija, Sudan i Islamic Development Bank. Očekuje se da će i druge muslimanske zemlje članice Organizacije Islamske konferencije pristupiti IIFM, a interes za pridruživanje već su izrazile: Egipat, Ujedinjeni Arapski Emirati, Kuvajt, Katar i Libija. Odbor IIFM ima zadatak da uspostavi, razvija i reguliše rad IIFM na principima *šerijata*. Pored Odbora formiran je i *Market and Product Development Committe*, kao i *Sharia'a Supervisory Committe*. Osnivanje IIFM bilo je inicirano od strane *Labuan Offshort Financial Services Autority* (LOFSA) čije je sjedište na otoku Labuan koji predstavlja Međunarodni Offshore finansijski centar.[76] Osnovni cilj osnivanja IIFM jeste izgradnja strukture globalnog finansijskog tržišta zasnovanog na principima *šerijata*, te povezivanje i unapređenje međusobne saradnje muslimanskih zemalja i njihovih finansijskih institucija. IIFM (u vrijeme izrade ove studije) još uvijek nije počelo sa radom, a u toku su aktivnosti na definisanju postupka emitovanja Islamskih finansijskih instrumenata, utvrđivanja načina

trgovine instrumentima, kliringa i poravnanja, te definisanja postupaka i procedura rada IIFM.

Na osnovu navedenih razmatranja jasno je da je još uvijek u toku proces koncipiranja razvoja Islamskih finansijskih instrumenata koji bi u potpunosti bili u skladu sa učenjima Islama. Za sada, neki od finansijskih instrumenata koje nazivaju "Islamskim" i koji se koriste na finansijskim tržištima pojedinih muslimanskih zemalja u sebi sadrže elemente koji su, najblaže rečeno, u koliziji sa propisima *šerijata*. Za očekivati je da će aktivnosti na uspostavljanju i razvoju IIFM značajno doprinijeti kako unifikaciji Islamskih finansijskih instrumenata, tako i njihovom potpunom usklađivanju sa *šerijatom*.

5.3.1.5.4. Islamski tržišni indeksi

The Dow Jones Islamic Market Index (DJIM) kao Islamski tržišni indeks promovisan je septembra 1999. godine u Bahreinu. On predstavlja odgovor na snažne zahtjeve investitora u SAD i inostranstvu za publikovanjem globalnog kapital-referentnog indeksa namijenjenog investitorima koji u poslovanju na svjetskim finansijskim tržištima žele i nastoje da poštuju Islamske propise. Njegovo kreiranje rezultat je i rasta interesa pojedinačnih investitora i Islamskih uzajamnih fondova da vrše ulaganja u skladu sa svojim etičkim opredjeljenjima i vjerovanju. Indeks olakšava donošenje odluka o investiranju brojnim Islamskim uzajamnim fondovima. DJIM prati 1640 kompanije iz 34 zemlje širom svijeta (uključujući i SAD) čiji proizvodi i usluge nisu u suprotnosti sa *šerijatom*. Indeks pokriva 10 ekonomskih sektora, 18 tržišnih sektora, 51 industrijsku grupaciju i 89 industrijskih subgrupa. Nivo tržišne kapitalizacije koje pokriva DJIM procjenjuje se na oko 11.000 milijardi US$.[77]

DJIM isključuje dionice onih kompanija čija osnovna djelatnost nije u skladu sa principima *šerijata*. Uspostavljanjem DJIM definisana je i metodologija selekcije kompanija koje ispunjavaju navedeni uslov. Svaka od kompanija prolazi kroz dva osnovna "filtera". Prvi predstavlja isključivanje kompanija čija se djelatnost smatra neetičkom a povezana je sa: alkoholom, duhanom, svinjetinom, neprihvatljivim konvencionalnim finansijskim uslugama (bankarstvo, osiguranje, brokerske usluge i drugo), oružjem, zabavama (hoteli, kasina i igre na sreću, kinematografija, pornografija, muzika i drugo), te drugim aktivnostima suprotnim *šerijatu*. Drugi "filter" odnosi se na nekoliko finansijskih odnosa

(*ratio filters)* koje trebaju zadovoljiti kompanije čije su dionice uključene u DJIM i oni se odnose na nivo zaduženja, učešća novca i na kamati zasnovanih vrijednosnih papira, te nivoa potraživanja u odnosu na ukupnu aktivu.[78] Posebna pažnja usmjerena je na elemenat povjerenja i sigurnosti da su vrijednosni papiri obuhvaćeni DJIM u skladu sa principima *šerijata.* O tome brine *Šerijatski odbor* sastavljen od uglednih Islamskih naučnika.[79] Obračun indeksa vrši se u realnom vremenu svakih 15 sekundi, a revizija kompanija koje zadovoljavaju gore navedene uslove – kvartalno. Baza DJIM je decembar 1995.godine sa vrijednošću 1000. *Islamic Market famili* čini skup od 31 indeksa i pokriva sve važnije svjetske finansijske regije: SAD, Kanadu, Aziju/Pacifik, Veliku Britaniju i Evropu. Pregled indeksa dat je u Prilogu 5.

FTSE Global Islamic Index Series (GIIS) predstavlja svojevrsni barometar kretanja cijena dionica na Londonskoj berzi. Publikuje ga *Financial Times*. Koncipiran je od strane *The International Investor (TII)* u januaru 1999. godine, a postao operativan u novembru iste godine. Danas je uključen u FTSE familiju indeksa. Zasnovan je na *FTSE World Index* s tim što je izvršena selekcija zadovoljavanja kriterija *šerijata* i filtriranje slično kao kod DJIM. Obuhvata 944 dionice. Subkomponente GIIS su *FTSE American Islamic Index*, *FTSE Europe Islamic Index*, *FTSE Pacific Asin Islamic Index* i *FTSE South Africa Islamic Index*. O usklađenosti sa principima *šerijata* brine se *Šerijatski odbor TII Fatwa and Sharia Supervisory Committee*.[80]

Iako neće biti predmetom naših širih razmatranja mogla bi se postaviti brojna pitanja usaglašenosti DJIM i DIIS sa *šerijatom*. Jasno je da kompanije koje su obuhvaćene indeksom ne mogu nositi atrubut "Islamske", niti one emituju vrijednosne papire u skladu sa principima koji su ranije opisani. One ne emituju Islamske finansijske instrumente nego različite vrste dionica i drugih vrijednosnih papira, od kojih dobar dio čine, sa aspekta *šerijata*, neprihvatljivi vrijednosni papiri (preferencijalne dionice, obveznice i drugo). Dalje se postavlja pitanje, kako djelatnosti kompanija, tako i njihovog načina poslovanja. Kod razmatranja djelatnosti ne cijeni se djelatnost supsidijarnih društava koje kompanije imaju u svom sastavu i čija je djelatnost, u pravilu, različita od osnovne djelatnosti kompanije. Način na koji posluju navedene kompanije daleko je od Islamskog načina poslovanja kakvim ga vide teoretičari Islamske ekonomije. U svom poslovanju ove kompanije uglavnom se oslanjaju na finansijske operacije zasnovane na kamati (krediti i obveznice), što je, opet neprihvatljivo sa aspekta *šerijata*. Indikativan je i podatak da manje

od polovine Islamskih uzajamnih fondova imaju sopstvene *šerijatske* nadzorne odbore,[81] što ukazuje na nizak nivo *šerijatskog* nadzora njihovog rada.

Prema navedenom, možemo zaključiti da DJIM i DIIS predstavljaju tek referentni prosjek cijena i povrata na dionice kompanija koje su "prošle" kroz gore navedene filtere, ali nikako i kompanije u koje je, sa aspekta *šerijata*, odnosno Islamske ekonomije, dozvoljeno investiranje.

BILJEŠKE I REFERENSE (V Dio) :

[1] Tržište novca predstavlja tržište kratkoročnih vrijednosnih papira koji, u pravilu, dospjevaju u roku kraćem od godine dana. Ono obuhvata i međubankarsko tržište novca. Usljed navedenih karakteristika i skromnih efekata na razvoj ovo tržište neće biti predmetom detaljnijih analiza.

[2] Vidi: Babić, 2001.

[3] American Bankers Association, *Banking Terminology*, Washington, 1990., p. 232.

[4] Komazec, 2000., p. 383.

[5] Detaljnije o pojedinim finansijskim instrumentima vidi: Francis, 1988., pp. 23-27.; Mishkin, 1997., pp. 25-33.; Komazec, 2000., pp. 391-409.; Komazec, 1998., pp. 367-378.,

[6] Pojedinačnu analizu osnovnih kratkoročnih vrijednosnih papira konvencionalnog novčanog tržišta vidi: Ahmed, 1997., pp. 21-41.

[7] Vidi: Ahmed, 1997., pp.71-79.

[8] Siddiqi, Moin, Banking on Shari'ah principles, *Middle East*, Jul/Aug, 2002, Issue 324.

[9] Detaljnije vidi: Ahmed, 1997., pp 79-92.

[10] Izjava iz 1984. godine, Ekonomska politika, Beograd, br. 1833/87, p. 53, prema: Komazec, 1998. p. 375.

[11] 19.oktobra 1987. godine, “crnog ponedjeljka» došlo je do velikog berzanskog kraha kada je za samo 6,5 sati na Njujorškoj berzi pala vrijednost akcija za preko 500 milijardi dolara. Smatra se da su glavni krivci arbitražni poslovi, tj. korištenje kursnih razlika između visoko-senzualnog i špekulativnog terminskog tržišta i berze u Volstritu, što omogućuje kompjuterski sistem skoro trenutno. Drugi krivac su previše razmažene i neoprezne «berzanske zvijezde» koje su izgubile osjećaj za realnost. Prema, Komazec, 1998., p. 376.

[12] *Orange Country*, *California* jedna od najbogatijih američkih država, bila je primorana da proglasi bankrot 6. decembra 1994. godine. Sredstva prikupljena emitovanjem obveznica sa prosječnom stopom povrata od 10 procenata godišnje bila su investirana korištenjem repo-aranžmana (banke najprije prodaju pa zatim ponovno kupuju državne obveznice što u osnovi predstavlja prelijevanje slobodnih finansijskih sredstava u potencijal banaka, ali ne na bazi depozita već neosiguranih poslovnih aranžmana, cijena ponovne kupovine vrijednosnog papira utvrđena je u momentu njegove prodaje). Sve je izgledalo dobro dok kamate nisu počele rasti, a cijene obveznica padati suočavajući *Orange fund* sa gubitkm od 1,5 milijardi dolara i dugom od 20 milijardi u obveznicama, od kojih su visoko rizični finansijski derivati činili 8,5 milijardi US$. Mishkin, 1997., p. 383.

[13] Ukoliko se investiranje realizuje u roku do mjesec dana profit se dijelu i omjeru 70:30 (70% u korist vlasnika kapitala). Za investiranje u roku od mjesec do tri mjeseca odnos je 80:20 i za investiranje preko tri mjeseca odnos podjele profita je 90:10. Međutim, ukoliko se analizira način obračuna profita koji pripada vlasniku kapitala, on jako podsjeća na obračun kamate konformnom metodom. Tako formula za kalkulaciju profira glasi: X=P r t (k)/36500, gdje X predstavlja iznos profita koji se plaća vlasniku kapitala; P - glavnicu investiranja; r -stopu bruto profita (u % za godinu) prije raspodjele; t – broj dana investiranja i k – odnos raspodjele profita. Detaljnije vidi: Ahmad, 1997., pp. 54-59.

[14] Njih su krajem 2001. godine činile: 2 Islamske banke, 14 komercijalnih banaka koje nude Islamske finansijske usluge, 10 finansijskih kompanija, 5 trgovačkih banaka i 7 diskontnih kuća. Bank Negara: *Annual Report 2001*, The Financial Sector, p. 148.

[15] Po kursu na dan 15.12.2002. godine (1 EUR=3,89082 RM)

[16] Bank Negara: *Annual Report 2001*, The Financial Sector, pp. 152-153.

[17] Orsag, 1992., p. 21.

[18] Yousif, Al-, 1999. p. 2.

[19] Na primjer djelatnost hotela, avio-kompanije ili supermarketa u kojima se pružaju usluge nemuslimanima, a koje su muslimanima zabranjene. Ukoliko navedena djelatnost beznačajno učestvuje u ukupnoj djelatnosti kompanije i takva kompanija, sa Islamskog aspekta, može biti pogodna za investiranje kupovinom njenih dionica. Vidi: Wilson, 1997., p. 89.

[20] "*Allahov Poslanik (a.s.v.s.) je zabranio kupoprodaju plodova dok ne sazriju* – ili je rekao – *dok ne zarude*» - dodavši: «*Jer, ako Allah ne dadne da plod sazri, kako ćeš od svog brata uzeti novac*.» (Muttefekum alejhi), prema: Džezairi, el-, 2000., knjiga 2., p. 38.

[21] Kao primjer takve kupoprodaje navodi se slučaj kada prodavac kaže kupcu: "Prodajem ti ovu kuću po toj i toj cijeni, pod uvjetom da ti meni prodaš to i to po toj i toj cijeni.» U tom smislu se pripovjeda da je Allahov Poslanik (s.a.v.s.) «zabranio dvije kupoprodaje u jednoj (tj. u paketu).» (Ahmed i Zirmizi), prema: Džezairi, el-., 2000., knjiga 2., p.39.

[22] Od Allahovog Poslanika (s.a.v.s.) se, takođe, prenosi «da je zabranio prodaju dok to što se prodaje ne bude u vlasništvu prodavaoca.» (Buharija), prema: Džezairi, el-., 2000., knjiga 2., p.39.

[23] Ovo zato, što u slučaju da prodavac ne mogne na vrijeme obezbijediti ugovorenu robu, može dovesti do neprijatnosti i po kupca i po prodavca. Zato je Allahov Poslanik (s.a.v.s.) i rekao: «*Ne prodaji ono što kod sebe nemaš!*» (Malik), prema: Džezairi, el-., 2000., knjiga 2., p.39.

[24] Vidi, takođe, detaljnije: Dhareer, Al-, 1997.

[25] Yousif, Al-, 1999. p. 7.

[26] Muslimanima nije dozvoljena kupovina ili prodaja duga za dug jer je to, zapravo, kupovina «nepostojećeg za nepostojeće». Kao primjer tome Ebu Bekr Džabir el-Džezairi navodi sljedeće: «- Recimo da ti je neko na određeni rok dužan tovar sirove kahve u zrnu, pa da to isto prodaš nekom drugom za stotinu dinara na određeni rok naplate» (Džezeiri, el-, 2000., knjiga 2., p.40.) to bi u osnovi značilo prodaju duga za dug što je u Islamu zabranjeno. O ostalim zabranjenim načinima kupoprodaje vidi: Džezeiri, el-, 2000.

[27] Yousif, Al-, 1999. p. 7.

[28] Orsag, 1992. p. 128.

[29] pored obveznica sa fiksnom kamatnom koje predstavljaju njihov osnovni oblik, postoje i obveznice sa varijabilnom kamatnom stopom.

[30] U ovom slučaju se radi o tzv. "nul-kupon zajmovima" ili "zero-bonds" kod kojih se ne štampaju kamatni kuponi. Umjesto periodičnog plaćanja kamata, kamate se tezauriraju i isplaćuju u jednom iznosu na dan dospjeća zajma. Navedene obveznice se često prodaju i uz diskont, za iznos kamate prema tržišnoj kamatnoj stopi. Vidi: Mulić, 1999, p. 28.

[31] Isto je jasno potvrđeno rezolucijom *Islamic Fiqh Academy*. Vidi: Yousif, Al-, 1999., p. 6.; Takođe vidi: Hassan, 1997., p. 41.

[32] Vidi: Fahmy, 1997. p. 88.

[33] Siddiqi, Moin, Banking on Shari'ah principles, *Middle East*, Jul/Aug, 2002, Issue 324.

[34] Vidi četvrti dio studije.

[35] Orsag, 1992., p. 233.

[36] Handžeković, 1990, p. 7.

[37] Francis, 1988., p. 31.

[38] Ista situacija je i sa konvertibilijama koje njihovim vlasnicima pružaju mogućnost da ih zamijene za druge vrijednosne papire njihova izdavaoca po unaprijed utvrđenim uslovima. Obzirom da se, u osnovi, radi o obveznicama i preferencijalnim dionicama koje njihovi vlasnici mogu konvertovati u obične dionice, onda je i njihov tretman sa aspekta Islamske ekonomije isti kao i obveznica i preferencijalnih dionica.

[39] Wilson, 1997. p. 88.

[40] Vidi: Hassan, 1997., p. 44.; Mannan, 1993., p.48.

[41] Vidi: Zarqa,1996.

[42] "To me navodi da vjerujem da preferencijalne dionice mogu imati korisnu ulogu u Islamskoj beskamatnoj ekonomiji u kojoj su zabranjene na kamati zasnovane obveznice». Zarqa, 1996, p. 29. Takođe je interesantno da Yousif u svom radu u kojem prezentira Islamski pristup finansijskim tržištima i njihovim instrumentima, ne iznosi stav po pitanju preferencijalnih dionica. Vidi: Yousif, Al-, 1999.

[43] Wilson, 1997. p. 88.

[44] Orsag, 1992., p. 250.

[45] Orsag, 1992., p. 279.

[46] Oxford University Press, *Dictionary of Finance,* 1993., p. 121.

[47] Foley, 1993., p. 151.

[48] Wilson, 1997. p. 87.

[49] Yousif, Al-, 1999. pp. 11. i 12..

[50] Takođe vidi: Admed, 1997., pp. 28-33.

[51] Hassan, 1997. p. 29.

[52] Fahmy, 1997. p. 88.

[53] *Murabaha* model prodaje, zbog svojih karakteristika, nije pogodan za poslovanje sa Islamskim finansijskim instrumentima (vezan je za prodaju robe, a isporuka treba biti obavljena neposredno po zaključenju ugovora). Vidi: Fahmy, 1997. pp. 91-92.

[54] Izdavanje garancija za certifikate nije dozvoljeno od strane autoriteta koji ih izdaje. Međutim, *šerijat*, pod određenim uslovima, dozvoljava određene garnacije od treće strane. Vidi detaljnije: Ahmad, 1997. pp. 24-25.

[55] Malikijska i Šafijska pravna škola preferira termin «*qirad*» i «muqarid», dok Hanefijska i Hanbalijska preferiraju termine «*mudaraba»* i «*mudarib*».

[56] Detaljnije vidi: Hassan, 1997., pp. 42-50.

[57] «netto realna imovina» predstavlja samo dio materijalnih ulaganja u projekat ili materijalnih sredstava aktive bilansa. Nematerijalna imovina ne može biti osnova za emisiju dionica.

[58] 1993. godine Centralna Banka Malezije emitovala je GII u vrijednosti 1,2 milijarde (RM) ringita, u 2001. godini emitovala GII u vrijednosti 4,0 milijardi RM. Detaljnije vidi: Ahmad, 1997., p. 68. i Annual Report Bank Negara 2001, Monetary and Fiscal Development, p. 78.

[59] Annual Report Bank Negara 2001, The Financial Sector, p. 153.

[60] Da se upravo radi o otkupu duga uz diskont može se vidjeti i iz ponude usluga Islamske Muamalat banke iz Malezije koja pod uslugom *Bai al Dayn Working Capital Financing* upravo podrazumijeva "prodaju duga banci uz diskont". Detaljnije vidi: www.muamalat.com.my

[61] Annual Report Bank Negara 2001, The Financial Sector, p. 153.

[62] Detaljnije vidi: www.khazanah.com.my

[63] Annual Report Bank Negara 2001, The Financial Sector, p. 153.

[64] Ili oko 268,7 miliona EUR po kursu na dan 20.8.2002. godine.

[65] Smatra se da prihodi značajnog broja starijeg stanovništva koji ima štedne depozite kod komercijalnih banaka zavise od promjena kamatnih stopa. Niske kamatne stope smanjuju njihov prihod što ima neposrednog odraza i na pad njihovog životnog standarda. Prema podacima Centralne banke Malezije prosječna godišnja kamatna stopa na štedne depozite kod komercijalnih banaka u Maleziji u decembru 2001. godine iznosila je 2,28%, a na oročene depozite na godinu dana 4,0%. Annual Report Bank Negara 2001, Annex, p. P35.

[66] Khan, 1996., p. 200.

[67] O PTCs i TFCs detaljnije vidi: Sarker, 1995., p. 7.; Khan, 1996., pp. 200-201.; Sidat, 1994., pp. 242-248.

[68] Vidi: Sarker, 1995., 10.

[69] Fahmy, 1997. p. 107.

[70] Detaljnije vidi: Buyukdeniz, 1995., pp. 203-208.

[71] IDB svoje aktivnosti realizuje posredstvom *Investment Deposit Scheme, Longer Term Trade Financing Scheme* ili *IDB Unit Investment Fund*. Vidi detaljnije, Fahmy, 1997. pp. 109-125; Sarker, 1995., pp. 11-17.; Ahmad, 1997., pp.30-31.

[72] Vidi detaljno: Mannan, 1993., pp. 75-83.; takođe vidi: Mannan, 1990., pp. 96-100.; Hennawi, 1990., pp. 111-129.

[73] Prema izjavi A. Rushdi Siddiqui, direktora Dow Jones' Islamic Index Group, vidi: www.isnet.org/archive-milis/archive99/feb99/0124.html

[74] Detaljinije vidi: Ahmad, 1997., pp. 33-34. Od ostalih značajnijih berzi u Muslimanskim zemljama navodimo berze u Amanu, Džakarti, Istambulu, Kuvajtu, Bahreinu, Saudijskoj Arabiji, Karačiju, Bejrutu i Teheranu.

[75] O potrebi uspostavljanja ovog tržišta vidi: Karanshawy, El-, 1996., p. 49.

[76] Otok Labuan ima stratešku poziciju nalazeći se u centralnom dijelu Azisko-Pacifičkog regiona. Teritorijalno pripada Maleziji, ali ima status bezcarinske, slobodne zone, odnosno luke. Posebna pogodnost je blizina i pristupačnost velikim regionalnim finansijskim centrima kakvi su Tokijo, Hong Kong, Singapur, Bankok, Manila, Džakarta, Brunei i Kuala Lumpur, kao i odlične komunikacije sa svim dijelovima svijeta. Detaljnije vidjeti: www.labuan.gov.my

[77] www.islamiqstocks.com/php/article_print.php3?news=9

[78] Detaljnije vidi: Guide to the Dow Jones Islamic Market Index, Dow Jones & Company, january, 2002. p. 4.

[79] Članovi *Šerijatskog odbora* su: pravnik Muhammad Taqi Usmani iz Pakistana, član Vrhovnog suda Pakistana od 1982. godine i podpredsjednik OIC *Fiqh Academy Jeddah*; Mohamed Elgari iz Saudijeke Arabije, Direktor Centra za istraživanja u Islamskoj ekonomiji na *King Abdulaziz University* u Saudijekoj Arabiji, ekspert *šerijata* i konsultant OIC *Fiqh Academy Jeddah*; Yusuf Talal De Lorenco, vodeći Islamski naučnik u SAD; Abdul Sattar Abdu Ghuddah iz Sirije, Islamski naučnik, i Nizam Yaquby iz Bahreina, Islamski naučnik, član *Šerijatskog odbora International Islamic Financial Market*, te predsjednik ili član *šerijatskog odbora* nekoliko Islamskih banaka među kojima i BBI – Bosna bank international d.d. Sarajevo.

[80] Detaljnije vidi: www.webserver2.ftse.com/pages/global-islamic.html

[81] DeLorenzo, 2002., p. 1.

VI Dio

6. NEKA ISKUSTVA POSLIJERATNOG EKONOMSKOG RAZVOJA BOSNE I HERCEGOVINE

U periodu agresije na BiH (od aprila 1992. do decembra 1995. godine), došlo je do ogromnih ljutskih i materijalnih razaranja. Procjene ukazuju da je poginulo ili nestalo oko 258.000, odnosno izgubljeno je oko 5,9% stanovnika predratne BIH[1]. Oko polovina populacije iz 1991. godine[2] protjerano je ili raseljeno. Broj izbjeglica premašio je 1,2 miliona od kojih više od polovine nemaju namjeru da se vrate u zemlju. Ostatak čine potencijalni povratnici čiji je povratak na predratna mjesta boravka značajno usporen. Direktne i indirektne materijalne štete i gubici procjenjeni su na oko 100 milijardi US$. Nematerijalne štete su neprocjenjive.

Nakon završetka agresije na Bosnu i Hercegovinu međunarodna zajednica (predvođena zemljama Evropske Unije i SAD) realizovala je projekat obnove i rekonstrukcije. Procjenjuje se da je za tu namjenu, u periodu od 1995. do 2000. godine, utrošeno od 10 do 12 milijardi američkih dolara. Tako visoka ulaganja u relativno kratkom vremenskom periodu trebali su rezultirati dovođenjem BiH u poziciju uspostavljanja održivog i stabilnog razvoja. Međutim, ostvareni efekti jasno ukazuju na neefikasnost međunarodne zajednice u realizaciji navedenog projekta. Procjenjuje se da je tek oko 40 do 50% ukupno donirane pomoći došlo do krajnjih korisnika. Ostalo su trošili stranci u svrhu «finansiranja troškova donacije» ili troškova njihove implementacije.

U ovom dijelu studije izvršićemo kratku analizu efekata realizacije projekta ekonomske obnove Bosne i Hercegovine. Biće navedeni i neki od osnovnih propusta međunarodne zajednice i lokalnih struktura vlasti u realizaciji ovog složenog projekta. Nakon prezentiranja aktuelne ekonomske situacije, na kraju ovog dijela, biće data i kratka kritička analiza dosadašnjeg koncepta razvoja BiH. Navedenu analizu vršimo u cilju boljeg razumijevanja ekonomske pozicije Bosne i Hercegovine u kontekstu procesa definisanja konzistentne i cjelovite razvojne strategije koja bi respektovala, kako pojedine elemente Islamskog ekonomskog pristupa, tako i potrebu obnavljanja, razvijanja i/ili intenziviranja svih oblika saradnje domaće sa privredama Muslimanskih zemalja.

6.1. Obnova i poslijeratni razvoj BiH

Prije 1992. godine, po svim ekonomskim pokazateljima, BiH, bila je srednje razvijena evropska zemlja sa 2.450 US$/per capita. Kao jedina od tadašnjih republika bivše Jugoslavije bilježila je suficit u odnosima spoljnotrgovinske razmjene. Ipak, na osnovu kasnijih analiza utvrđeno je da je relativno visok nivo standarda više posljedica finansijskih zaduženja u inostranstvu nego realne snage domaće privrede. BiH je i tada bila zemlja pred kojom su bile ozbiljene tranzicijske reforme. Kasnija agresija će odgoditi taj proces i učiniti ga znatno složenijim.

6.1.1. Cijena agresije

Troškovi međunarodne zajednice[3] na zaustavljanju rata, saniranju njegovih posljedica, uspostavljanju mira, obnovi i rekonstrukciji BiH, prema studiji Fonda otvorenog društva BiH,[4] do 2000. godine procijenjeni su na nivou od 71 do 81 milijardu US$. Procijenjena struktura troškova data je u narednoj *Tabeli*.

u milijardama US$

Troškovi tokom ratnog perioda (1992-1995)	
• troškovi za izbjeglice iz BiH u zemljama azila	13–14
• humanitarna pomoć u zemlji (posebno gradovi pod opsadom)	5–6
• troškovi mirovnih operacija UN i NATO	7-8
Ukupno	**25-28**
Troškovi u periodu mirovnog procesa (1995-2000)	
• troškovi za izbjeglice iz BiH u zemljama azila	7–8
• humanitarna pomoć u zemlji sa stvaranjem uslova za povratak izbjeglica	7–8
• troškovi mirovnih operacija-čuvanje mira (vojna i civilna komponenta)	17-19
• troškovi i podrška ekonomskom oporavku BiH	10-12
• troškovi direktne donacije i različiti oblici direktne pomoći Islamskih zemalja	5-6
Ukupno	**46-51**
Sve ukupno:	**71-81**

Izvor: Papić, Žarko, Opća situacija u BiH i politike međunarodne podrške, u studiji: Papić, Ž. i drugi, *Politike međunarodne podrške zemljama Jugoistočne Evrope-(ne)naučene lekcije u Bosni i Hercegovini*, Open Society Fund Bosnia-Herzegovina, Sarajevo, augusta, 2001. p. 16-18.

Tabela 6.1. *Ukupno procjenjeni troškovi rata u BiH*

U ovoj procjeni nisu obuhvaćeni troškovi susjednih zemalja koje su finansirale vojne komponente «svog» naroda u BiH (Jugoslavije oko 4 milijarde US$ i Hrvatske oko 2 milijarde US$), te pomoć islamskih zemalja i bošnjačke dijaspore (procijenjene na oko 4-5 milijardi US$).

Ukoliko ukupnim troškovima dodamo i procijenjenu vrijednost direktnih i indirektnih materijalnih šteta koje je pretrpila BiH, onda se iznos troškova penje na 181 do 192 milijarde US$. Poređenja radi, ovi troškovi su na nivou sedamnaesto-godišnjeg (17) GDP-a BiH iz 1990. godine ili četrdesetjedno-godišnjeg (41) GDP-a BiH iz 2000. godine.

6.1.2. Obnova

a) Donatorska pomoć

Za projekte hitne obnove i rekonstrukcije, čije je potrebe Vlada BiH 1996. godine procijenila na oko 40 milijardi US$, obezbijeđeno je tek 5,3 milijarde US$ ili nešto više od 13%. Struktura obećane donatorske pomoći sa održanih pet donatorskih konferencija data je u *Tabeli 6.2.* U njoj su navedeni samo zvanični podaci o obećanoj pomoći na donatorskim konferencijama što ne znači da stvarna pomoć nije bila znatno veća. Dio pomoći, posebno iz Islamskih zemalja realizuje se u vidu direktnih bilateralnih aranžmana. Tako npr. Visoki komesarijat Saudijske Arabije za pomoć BiH, u periodu od 1995. do 2000. godine, godišnje je donirao oko 60 miliona US$[5], dok je vrijednost projekata koje je finansirala Islamic Development Bank, u istom periodu, dostigla gotovo 20 miliona US$. Uz navedeno, ne treba zaboraviti i pomoć realizovanu od strane brojnih NGO kojih je, u jednom periodu u BiH, bilo aktivno preko 600.

u milionima US$

			%
Veliki donatori	**>500**	**2,972**	**56,0%**
EU		1,243	23,4%
SAD		995	18,8%
Svjetska Banka		734	13,8%
Najveći Bilateralni i IFIs*	**100-500**	**1,653**	**31,2%**
Japan		500	9,4%
Holandija		296	5,6%
Italija		155	2,9%
Norveška		142	2,7%
Švajcarska		134	2,5%
Švedska		116	2,2%
Velika Britanija		106	2,0%
IMF		104	2,0%
EBRD		100	1,9%

Drugi veliki bilateralni donatori	**50-100**	**320**	**6,0%**
Njemačka		80	1,5%
Saudijska Arabija		75	1,4%
Kanada		62	1,2%
Španija		53	1,0%
Iran		50	0,9%
Ostali veći donatori	**10-50**	**301**	**5,7%**
Turska, Francuska, Austrija, Finska, Grčka, Malezija, Danska, Slovenija, Belgija, Kuvajt, Češka Republika, Irska, Jugoslavija			
Ostale zemlje i IFIs*	**<10**	**61**	**1,1%**
Ukupno obećano na pet donatorskih konferencija:		**5,306**	**100%**

* IFIs – *International Financial Institutions – Međunarodne finansijske institucije*
Izvor: Vlada Federacije BiH, Kordinacioni odbor za obnovu i razvoj

Tabela 6.2. *Obećanja na donatoskim konferencijama*

Glavnina doniranih sredstava usmjerena je u rekonstrukciju uništene ili oštećene infrastrukture, a tek mali dio (oko 8%) za podršku poslovnog sektora, pokretanje proizvodnje i zapošljavanje.

b) Rast pa stagnacija ekonomskih aktivnosti

Međunarodna zajednica je, pored podrške obnovi infrastrukture (energetika, transport i vodosnabdjevanje) i poslovnog sektora, sredstva u iznosu od 1,2 milijarde US$ usmjerila u projekte: stanogradnje, podrške socijalnom osiguranju, obrazovanju, poljoprivredi, izgradnji državnih institucija i servisiranju vanjskog duga. Veliki priliv pomoći doveo je do pokretanja i intenziviranja ukupnih poslovnih aktivnosti u zemlji. Godišnja stopa rasta realnog GDP kretala se od 36,6% u 1997. godini do 9,9% u 1998. i 1999. godini, te 5,9%, odnosno 5,6% u 2000. i 2001. godini, respektivno[6]. Procjene IMF-a ukazuju na dalji pad stopa realnog GDP u narednim godinama. Prema tome, nakon perioda dinamičnog rasta dolazi do smirivanja stopa rasta realnog GDP. Dobar dio razloga takvog trenda nalazi se u smanjenju priliva pomoći međunarodne zajednice, nedovoljnoj razvijenosti domaće ekonomije, niskom nivou stranih direktnih investicija, te uticaju globalne svjetske recesije na privredu BiH. Očito je da domaća privreda koja je šest godina bila «podržavana» od strane međunarodne zajednice još uvijek preslaba da samostalno ponese teret budućeg dinamičnog razvoja. Privredu zemlje, uglavnom, čine kompanije srednje veličine koje, još uvijek, nisu u mogućnosti da se bore sa oštrom međunarodnom konkurencijom kako na izvoznom, tako i na domaćem tržištu. S druge strane, usljed usporenog procesa

privatizacije, te nedostatka povoljnih finansijskih sredstava i stranih investitora kasni proces restrukturiranja privatiziranih kompanija.

c) Efekti inostrane pomoći

Donatorska pomoć imala je značajnog efekta na sve segmente bosanskohercegovačkog društva. Njen ekonomski uticaj posebno je izražen u dijelu doprinosa ekonomskom rastu, zaposlenosti, fiskalnoj održivosti i bilansu platnih transakcija. Uticaj na ekonomski rast bio je dvojak:

- *direktan:* kroz uticaj realizacije finansiranih projekata na potrošnju, štednju, plate osoblja i zaposlenost i
- *indirektan:* kroz primljenu tehničku pomoć u cilju promocije ekonomskih reformi, priliva stranih direktnih investicija i unapređenja ukupnih ekonomskih aktivnosti sa stvaranjem uslova za održivi razvoj.

Stopa rasta GDP u prvoj godini nakon rata (1997.) prelazila je 36%. Da nije bilo donatorske pomoći BiH bi imala negativnu stopu rasta GDP, odnosno, iznosila bi minus jedan (-1%)[7]. Samo u 2000. godini, u civilnom i vojnom sektoru, utrošene su 3,2 milijarde US$. Od ukupnog budžeta za nabavku roba i usluga u BiH utrošeno je 736 miliona US$ ili tek 23%. To je činilo 17,8% godišnjeg GDP BiH u 2000. godini[8].

Posebno su interesantne procjene efekata pomoći na domaću potrošnju i zaposlenost.

u milionima US$

		Civilni	Vojni	Ukupno
Ukupan budžet međun.zajedn.		667	2,500	3,167
Od čega je ušlo u BiH		422	646	1,068
% od budžeta potrošen u BiH		*63%*	*26%*	*34%*
Zaposleni	*Broj*	8,610	21,850	30,460
Domaći		5,780	3,000	8,780
Međunarodni		2,830	18,850	21,680

Izvor: USAID: *International Community Downsizing in B&H, Assessment of Macroeconomic Impact,* Sarajevo, November, 2001, p. 4.

Tabela 6.3. *Pregled troškova međunarodne zajednice za 2000. godinu*

Prema podacima iz *Tabele 6.3.* vojni dio budžeta bio je gotovo četiri puta veći od civilnog dijela i činio visokih 78,9% učešća u ukupnom budžetu međunarodne zajednice u 2000. godini. Tek nešto više od trećine (34%) ukupnog budžeta međunarodne zajednice stvarno je ušlo u BiH. Što se tiče zaposlenih, 28,8% bilo je učešće lokalnog, a 71,2% međunarodnog osoblja. U civilnom dijelu projekata ovaj odnos bio je znatno povoljniji i iznosio je oko dvije trećine. Treba napomenuti da lokalno osoblje, uglavnom služi za logističku podršku međunarodnog osoblja u realizaciji projekata, tako da su i njihova primanja bila sukladna njihovom radnom angažmanu.

Učešće plaća osoblja kod projekata infrastrukture iznosilo je oko 11%, a kod projekata tehničke pomoći i do 80%. U prosjeku, učešće plaća u ukupnim troškovima projekta iznosilo je 28% (kod civilnih projekata 45%, a kod vojnih 23%). Nacionalno osoblje zaposleno na IC projektima imalo je plaću 3 do 4 puta veću od plaća radnika u domaćim firmama ili agencijama. Pored toga, ovo osoblje je bilo izuzeto od obaveze plaćanja bilo kakvih lokalnih poreza i doprinosa, što je njihove prihode dodatno uvećavalo. Međunarodno osoblje koje je radilo na implementaciji projekata u BiH bilo je izuzetno dobro plaćeno. Podaci o primanjima međunarodnog osoblja obično nisu bili dostupni javnosti. Međunarodno civilno osoblje 34% svojih primanja trošilo je u BiH, a međunarodno vojno osoblje tek 25%[9].

Prema navedenoj studiji efekti međunarodne pomoći na fiskalni sistem procijenjeni su na oko 222 miliona US$ (13%) od ukupnih budžetskih prihoda za 2000. godinu. Cijenimo da je navedeni iznos precijenjen obzirom da su robe i usluge po doniranim projektima obično bivale oslobođeni poreza, carina i drugih davanja, te da lokalno osoblje zaposleno u međunarodnim organizacijama nije bilo obavezno da plaća lokalne poreze i doprinose na lična primanja, te domaće obavezno penziono i zdravstveno osiguranje.

Efekat pomoći na bilans tekućih transakcija koji se manifestovao kroz direktno finansiranje uvoza proizvoda i usluga za rehabilitaciju infrastrukture i druge namjene procijenjen je na 332 miliona US$ što je ekvivalentno 8% od GDP iz 2000. godine.

Na kraju, možemo zaključiti da efekti inostrane pomoći u svim aspektima održavanja mira, te obnove i rekonstrukcije BiH, nisu bili adekvatni uloženim sredstvima. Troškovi međunarodne zajednice bili su enormno visoki, a efekti na razvoj BiH, u odnosu na

uložena sredstva, ipak, prilično skromni. Ili «pitanje na koje je potrebno odgovoriti je šta je uzrok situacije u kojoj se našla zemlja koja je nakon pet godina ogromne strane pomoći potpuno zavisna od nje. Drugim riječima, ova pomoć nije pripremila zemlju za održivi razvoj»[10]. Ili po ocjeni privrednika: «implementirani projekti nisu dali zadovoljavajuće rezultate, niti su bili usklađeni sa stvarnim razvojnim potrebama u BiH»[11].

6.1.3. Efekti dosadašnjeg koncepta ekonomskog razvoja

a) Cijena kapitala

Nakon uspostavljanja mira, privreda BiH, bila je suočena sa hroničnim nedostatkom kapitala. Nerazvijenost domaćih komercijalnih banaka, kao i visoki rizici plasmana sredstava, imali su za posljedicu visoku cijenu kapitala koji su firme mogle nabaviti na domaćem tržištu. Kamate komercijalnih banaka na posuđena sredstva bile su jako visoke i kretale su se od 2 do 4% na mjesečnom nivou. Kompanije ili poduzetnici koji su od banaka posuđivali sredstva pod navedenim uslovima teško su mogli servisirati svoje obaveze. Dobar dio onih koji su sredstva koristili za pokretanje proizvodnje, pod teretom dugova, završavali bi u stečaju. Neki, koji su ih koristili za razvijanje poslova na sivom ili crnom tržištu, uz izigravanje domaćih zakona, doživjeli su naglu ekspanziju. Pored toga, kompanijama je racionalnije bilo finansirati se sredstvima svojih dobavljača nego domaćih banaka što je doprinijelo rastu unutrašnjeg zaduženja, odnosno, ukupnoj, nelikvidnosti privrede.

Cijena kapitala međunarodnih razvojnih institucija (Svjetska banka i USAID) bila je znatno povoljnija, ali još uvijek visoka i nepovoljna za ozbiljne proizvodne poslovne poduhvate[12]. Prisustvo međunarodnih finansijskih institucija nije se značajnije odrazilo na smanjenje visokih kamatnih stopa domaćih komercijalnih banaka.

b) Propast «velikih» i razvoj malih

BiH, prije rata, imala je nekoliko velikih kompanija koje su bile prepoznatljive i na inostranom tržištu gdje su, dobijale poslove i bile konkurentne čak i velikim multinacionalnim kompanijama. Te kompanije su bile uspješne na tržištima zemalja u razvoju i posebno zemalja sa kojima je bivša Jugoslavija njegovala prijateljske odnose. Na svjetskom tržištu nastupale su, uglavnom, konzorcionalno sa komplementarnim kompanijama drugih republika bivše Jugoslavije. Ratom, razaranjima i blokadama došlo je do djelimičnog ili potpunog uništenja navedenih kompanija. One su pretrpjele tri velika

udara: došlo je do «odliva mozgova», gubitka tržišta i kidanja veza sa komplementarnim kompanijama iz država nastalih raspadom Jugoslavije. One su imale i «nepovoljnu» vlasničku strukturu sa državom kao pretežnim vlasnikom. Pristup međunarodne zajednice bio je jasan – ne ulaziti u proces njihovog restrukturiranja, odnosno uskratiti finansijsku podršku državnim kompanijama. Danas se smatra da su neke od njih u kratkom i srednjem roku, ipak, mogle obnoviti ili uspostaviti novu proizvodnju, pa i obezbijediti nastup na inostrano tržište. Dokaz tome su primjeri nekoliko većih državnih kompanija koje su, podržane od strane inostranih kreditora, ostvarile sasvim dobre poslovne rezultate (na primjer: pekare, fabrika lijekova, kompanije iz elektro-energetskog sektora i sl.). Cilj međunarodne zajednice bila je brza vlasnička transformacija i privatizacija državnih firmi što se, po njihovom mišljenju, ne bi moglo realizovati da su navedene kompanije uspjele obnoviti proizvodnju i izvoz. Tako su, nekad respektabilne kompanije, faktički bile prepuštene same sebi, do uništenja, da bi se na njihovim ruševinama «zasijalo sjeme» mikro, malih i srednjih preduzeća (MSME-sektor). Mnogi ovakav pristup smatraju jednom od grešaka međunarodne zajednice.

Sredstva namijenjena poslovnom sektoru bila su, uglavnom, usmjerena ka podršci razvoja MSME-sektora. Takav koncept nije dao očekivane rezultate kako u segmentu zapošljavanja tako i u dijelu razvoja domaće, izvozno orijentisane, proizvodnje. Dinamičan razvoj ostvarile su trgovačke i građevinske kompanije, prve zbog enormnog i nekontrolisanog uvoza, a druge zbog pokretanja projekata rekonstrukcije infrastrukture i stanogradnje.

c) Privatizacija

Predstavnici međunarodne zajednice pomogli su u kreiranju modela privatizacije koji je praktično predstavljao implementaciju modela koje je međunarodna zajednica ranije realizovala u nekim zemljama Centralne i Istočne Evrope. U ovom slučaju, nije se vodilo dovoljno računa o specifičnostima BiH kao post-konfliktnog društva. Prihvaćen je model tzv. velike privatizacije, a građanima dodijeljeni certifikati po različitim osnovama sa kojima su mogli učestvovati u procesu privatizacije. Građani su svoje certifikate mogli ulagati kako neposredno u kupovinu preduzeća, tako i u privatizacione investicione fondove ili koristiti za otkup državnih stanova. Vrijednost certifikata, od samog početka procesa, bila je obezvrijeđena. Njihova cijena na crnom tržištu kretala se od 2 do 8% njihove nominalne vrijednosti. Radnici i menadžment nije imao nikakve prednosti niti

olakšica u privatizaciji, odnosno kupovini «svojih» firmi. To je, generalno, dovelo do nepovjerenja radnika i stanovništva prema ukupnom procesu privatizacije. Usljed komplikovanih procedura i čestih promjena zakona i pratećih propisa, proces privatizacije značajno kasni. Do kraja 2001. godine, nakon četiti godine provođenja, privatizirano je tek oko četvrtine državnog kapitala predviđenog za privatizaciju. Javna komunalna preduzeća i velike državne kompanije sa najvećom vrijednošću kapitala, još uvijek nisu privatizirane. Problem koji permanentno prati proces privatizacije manifestuje se u nedostatku interesa kupaca iz inostranstva za učešće u procesu privatizacije domaćih kompanija.

d) Zaposlenost

Šest godina nakon uspostavljanja mira dolazi do rasta nezaposlenosti. Nezaposlenost je posljedica kako demobilizacije i privatizacije[13] tako i usporenog rasta ukupnih ekonomskih aktivnosti. Jasno je da dosadašnji ekonomski razvoj nije uspio značajnije apsorbovati nezaposlene što danas predstavlja jedan od najvećih državnih problema, ne samo sa ekonomskog, već i sa socijalno-političkog aspekta. Da stanovništvo problem nezaposlenih percipira kao jedan od ključnih potvrđuju i ispitivanja javnog mnijenja. O ovom problemu, u nastavku, biće još govora.

e) Siromaštvo

Obzirom da BiH kao država još uvijek nije odredila linije socijalnog minimuma, u analizama se uzimaju međunarodni standardi. Po njima, liniju egzistencijalnog minimuma (ekstremnog siromaštva) čine individualna primanja na nivou 1 US$/dnevno, a liniju siromaštva individualna primanja na nivou 4 US$/dnevno. Prema provedenim anketama[14] u maju mjesecu 2000. godine 30,9% stanovništva BiH živjelo je ispod linije egzistencijalnog minimuma, u maju 2001. godine 36,4%, a u aprilu 2002. godine taj procenat je značajno smanjen i iznosio je 27,5%. Procenat domaćinstava koji živi iznad linije siromaštva bio je 12,7%, 7,8% i 10,4%, respektivno. Prema istraživanjima iz aprila 2002. godine, stanovništvo percepira svoju socijalnu situaciju na sljedeći način: 46,6% anketiranih izjasnilo se da živi «ispod prosjeka», od kojih 10,5% «na rubu egzistencije», 45,8% stanovništva živi «oko prosjeka», tek 7,5% «iznad prosjeka». Država, i sama siromašna, nije u mogućnosti zadovoljiti potrebe socijalno osjetljivih i ugroženih kategorija stanovništva. Oko 16,4% stanovništva prima neke od oblika socijalne pomoći, dok 14,4% prima pomoć od rodbine i prijatelja iz inostranstva[15]. Na osnovu navedenih podataka jasno je da je BiH suočena sa ozbiljnim problemom siromaštva. Način rješavanja

ovog problema predstavlja veliki izazov za BiH. Međutim, tek održivim ekonomskim razvojem, unapređenjem sistema raspodjele, jačanjem socijalnih institucija i fondova može se očekivati ozbiljniji napredak na polju ublažavanja i konačnog iskorjenjivanja siromaštva.

f) «Odliv mozgova»

«Odliv mozgova» predstavlja jednu od najvećih šteta koju je BiH pretrpjela u toku i nakon agresije. Odlazak velikog broja mlađih intelektualaca, menadžera i visoko kvalifikovanih lica, te stručnjaka različitih specijalnosti, predstavalja nenadoknadiv gubitak za zemlju. Samo u periodu od dvije godine nakon agresije (1996. - 1998.) procjenjuje se da je iz zemlje emigriralo najmanje 42.000 lica, uglavnom kvalifikovanih radnika i njihovih porodica. Značajan broj njih nastanio se u zemljama Zapadne Evrope, SAD, Kanade i Australije. U zemljama emigracije oni su našli odgovarajući posao bez namjere da se vrate u zemlju. Posljednjih godina, navedeni trend odlaska, nešto je ublažen, ne toliko zbog stvaranja uslova u zemlji za njihov ostanak, već više usljed ograničenja Zapadnih zemalja za njihovo useljenje. Koliko je ovaj problem ozbiljan govore i rezultati posljednjih istraživanja. Enormno visok procenat mladih (62%) izrazili su želju da napuste zemlju[16]. «Odliv mozgova» predstavlja veliki problem koji prijeti da direktno ugrozi napore stvaranja uslova za održivi razvoj.

g) Direktna strana ulaganja

Strane direktne investicije (FDI) mogu predstavljati snažan podsticaj razvoju i integrirajući faktor u svjetske ekonomske tokove. Iskustva mnogih zemalja ukazuju da su ravnomjerniji razvoj ostvarile zemlje koje su FDI usmjeravale u odabrane sektore i grane. Obzirom da BiH još uvijek nema integralnu strategiju razvoja, te precizno definisane razvojne ciljeve, do sada se nije ni vršilo, ozbiljnije, usmjeravanje FDI. Napori u ovoj oblasti bili su, uglavnom, usmjereni ka promociji uslova za FDI, ali ne i ka ozbiljnoj institucionalnoj transformaciji ili formulisanju specifične politike prema stranim investitorima. Značajan problem u ovoj oblasti je malo i siromašno domaće tržište, pravna nesigurnost, u nekim slučajevima nedefinisana ili nekompletna, a u drugim suviše složena i komplikovana legislativa.

Period	u hiljadama US$
Maj 1994 do 31.12.1997.	39.563
I-XII 1998	55.750
I-XII 1999	154.067
I-XII 2000	147.214
I-XII 2001	130.172
I-XII 2002	228.974
UKUPNO :	**755.740**

Izvor: Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH, (za 2002. godinu radi se o preliminarnim podacima)

Tabela 6.4. *Nivo registrovanih FDI u BiH u periodu: maj 1994.-31.12.2002.god.*

Nivo FDI u periodu od maja 1994. do kraja 2002. godine prilično je skroman i on iznosi 755,7miliona US$. U 2002. godini došlo je do nešto većeg obima FDI u odnosu na prethodne godine. Najveći obim FDI stigao je iz Kuvajta, Hrvatske i Austrije. Od navedenog iznosa FDI 54,9% investirano je u proizvodnju, 16,3% u sektor bankarstva, 6,9% u sektor usluga i 4,4% u oblast trgovine.

6.1.4. Propusti međunarodne zajednice

Bez šire elaboracije u nastavku ćemo ukazati na neke od najčešće isticanih grešaka ili propusta međunarodne zajednice u provođenju politika podrške i implementaciji projekata stabilizacije i obnove BiH. U ovom slučaju, naglasak će biti na ekonomskom i socijalnom setu, a manje na političkom.

- postojeće politike pomoći nisu prilagođene lokalnim uslovima i specifičnostima. One koje su razvijene za druge kulturno-civilizacijske uslove nisu mogle dati očekivane rezultate u BiH[17],

- međunarodna zajednica nije imala dovoljno strateški razrađen stav prema svojim ciljevima u BiH. Karakterističan je bio nedostatak sveobuhvatne vizije i efikasnih struktura za njeno provođenje, odnosno nepostojanje svijesti o tome da je ekonomska reforma preduslov za dugoročnu stabilnost[18],

- međunarodne organizacije bile su opterećene suvišnom birokratijom sa dupliranjem poslova, bez čvrstog vođstva, dovoljne međusobne koordinacije i saradnje. Također, nisu bili rijetki ni sukobi ličnosti vodećeg osoblja, te klasična borba za «teritoriju»

odnosno nadležnost. «Komunikacija između agencija bila je jako slaba, tako da ponekad nije postojala ni svijest da se radi dupli posao»[19],

- međunarodno angažovano osoblje obično je bilo zaposleno na relativno kratak rok, sa malo relevantnog iskustva, obično veoma mlado ili pred penziju. Od njih se tražilo da donose važne odluke[20],

- međunarodne organizacije vremenom su zaboravljale cilj svog boravka u BiH. Stiče se utisak da su one postale «same sebi cilj» stvarajući strukturu koja njima najbolje odgovara. Pitanje «kako izvući najviše koristi za BiH», zamijenjeno je pitanjem «kako izvući najviše koristi za sebe»[21],

- kao model saradnje međunarodnih finansijskih institucija (IMF i Svjetska banka) sa lokalnom vlašću, u početku, bila je primjena taktike «štapa i mrkve», vremenom, kako je «mrkva» postajala sve manja «štap» je dobijao na značaju. To je vodilo povećanju frustracija lokalnih struktura vlasti koje su priželjkivale najmanje partnerske odnose u realizaciji zajedničkih projekata.

- kao značajan propust predstavljaju i visoki troškovi implementacije projekata koji dostižu 50 do 60% iznosa donacija. Uz navedeno, bez značajnijeg efekta na lokalni razvoj ostaju i velike nabavke roba i usluga iz donatorskih zemalja koje umanjuju vrijednost pomoći za 25%[22].

Navedeni i drugi propusti međunarodne zajednice rezultirali su «nepostojanjem očiglednog napretka koji bi opravdao sav, do sada utrošeni novac, samo je pojačavao pritisak da se smanje budžeti i programi»[23].

Glomazna i skupa administracija smatramo da predstavlja jedan od najkrupnijih propusta međunarodne zajednice. Potpisivanje općeg mirovnog sporazuma u Dejtonu, odnosno u Parizu sredinom decembra 1995. godine značilo je definitivno zaustavljanje rata i početak proces obnove i rekonstrukcije BiH. Međutim, administrativna rješenja koja su nametnuta, odnosno »prihvaćena» mirovnim sporazumom kasnije će se pokazati jednom od glavnih kočnica cjelokupnog procesa. Naime, Dejtonskim sporazumom potvrđena je teritorijalna cjelovitost BiH kao države, ali su i legalizovana dva entiteta: Federacija BiH (koja finkcioniše kao zaseban entitet u kojem većinu čine Bošnjaci i Hrvati na 51% teritorije BiH) i Republika Srpska (kao drugi entitet na u kojem Srbi čine većinu na 49% teritorije

BiH). Kasnijom arbitražnom odlukom međunarodne zajednice gradu Brčko dodijeljen je status distrikta. Da bi se ova struktura dalje komplicirala Federacija BiH administrativno je podijeljena na deset kantona koji imaju prilično velike administrativne ovlasti, te općine kao organe lokalne vlasti koje egzistiraju u kantonima i koje imaju relativno mala administrativna ovlaštenja. Stvorena po receptu međunarodne zajednice BiH je danas decentralizovana država koja ukupno ima 14 parlamenta, 14 vlada, oko 180 ministarstava, te Predsjedništvo kojeg čine tri člana (po jedan iz svakog od konstitutivnih naroda) i koji se periodično međusobno rotiraju na funkciji predsjedavajućeg. Pored svega toga, međunarodna zajednica određuje svog «visokog predstavnika» za BiH kao protektora ili «konačnog autoriteta» provođenja volje međunarodne zajednice. Ovim je stvorena jako komplikovana, birokratizirana i skupa administrativna struktura u okviru koje neprekidno bilježimo sukobe između globalnog i lokalnog, između entiteta i države, entiteta i kantona, kantona i općina, sa ogorčenom borbom svakog od navedenih nivoa da sačuva svoj dio vlasti ili da proširi svoje nadležnosti. Na ovaj način kreativna energija koja bi trebala biti usmjerena ka razvoju nepotrebno se troši na pomirenje sukobljenih i suprostavljenih interesa. Ovakvo uspostavljena struktura je ekstremno skupa za malu zemlju kao što je BiH i danas predstavlja značajnu prepreku i opstrukciju naporima usmjerenim ka održivom razvoju.

6.1.5. Propusti domaće vlasti

Pored navedenih propusta međunarodne zajednice, jasno je da su «domaće vlasti daleko najodgovornije za neuspjehe međunarodne pomoći i politika podrške»[24]. U nastavku ističemo samo neke od njih koji mogu predstavljati ozbiljnu prepreku i kočnicu budućeg razvoja.

a) (Ne) vladavina zakona

Vladavina zakona, pored izgradnje institucija, povratka izbjeglica i ekonomskih reformi predstavlja jedan od četiri osnovna zadatka međunarodne zajednice u BiH. To podrazumijeva uspostavljenje efikasne policije, nezavisnog sudstva, efikasne borbe protiv korupcije i zaštitu ljutskih prava na najširoj osnovi. Takođe i prijem BiH u Vijeće Evrope (sredinom 2002. godine) predstavlja značajan podsticaj navedenim procesima. Iako su, na ovom planu, posljednjih godina, uloženi značajni napori i sredstva «rezultati su, tamo gdje ih je bilo, bili obeshrabrujući»[25]. Vladavina zakona podrazumijeva i uklanjanje nesposobnih i korumpiranih sudija, eleminaciju uticaja lokalnih i političkih moćnika na sve

sfere života, te dovođenje u ravnopravan položaj svih učesnika u tržišnoj utakmici. Vladavina zakona učvrstiće povjerenje građana u državne i druge organe promovišući pravednost i zakonitost kao važne principe, što će opet doprinijeti oslobađanju radne i stvaralačke energije koja će doprinijeti ukupnom ekonomskom razvoju.

b) Sivo ili crno tržište

Kada se posmatra nivo zaposlenosti, primanja stanovništa i potrošačku tražnju treba imati na umu i efekte sivog tržišta koji znatno ublažavaju navedene «crne tonove ranije prezentirane slike». Tako, npr. u segmentu zapošljavanja zvanično konstatovana stopa nezaposlenosti iznosi 41%. Ukoliko se u analizi obuhvate efekti «sivog ili crnog tržišta rada», navedena stopa značajno opada i kreće se oko 25%[26]. Slična situacija je i sa primanjima stanovništva koje zvanična statistika ne obuhvata. Učešće sivog ili crnog tržišta u ekonomiji BiH prilično je visoko. Istraživanjima koja su vršena u RS utvrđeno je da je siva ekonomija u 2000. godini dostigla 51,2% od registrovanog društvenog proizvoda, odnosno da njeno učešće u ukupnoj ekonomskoj aktivnosti iznosi 33,9%[27]. Cijenimo da je u FBiH nivo sive ekonomije nešto niži. Ozbiljan problem predstavljale su i «porozne» granice koje su omogućavale šverc i uvoz roba bez plaćanja carinskih obaveza. Do sada su granice i granični prelazi bili kontrolisani od strane entitetskih graničnih službi koje su bile povezane sa lokalnim i regionalnim moćnicima. U posljednje vrijeme ovaj problem se rješava uspostavljanjem institucije Državne granične službe koja sada «u potpunosti kontroliše» državnu granicu. Preuzimanjem kontrole od strane državnih organa u mnogome je smanjen (ali ne i eliminisan) obim uvoza neocarinjene robe namijenjene crnom tržištu, te povećani prihodi budžeta po osnovu prihoda od carina.

I pored nekih pozitivnih aspekata, siva ekonomija predstavlja ozbiljan problem za BiH privredu. Ona dalje zaoštrava društvene nejednakosti putem neregularne preraspodjele i omogućava užem sloju stanovništva, da dodatno uvećava svoje prihode (obično na štetu onih sa nižim primanjima) ugrožavajući funkcionisanje legalnog ekonomskog sistema. U periodu neposredno nakon rata siva ekonomija je podsticala dinamiku ekonomskih aktivnosti, da bi kasnije počela gušiti legalnu privredu i predstavljale kočnicu ekonomskog razvoja. Svojim negativnim efektima dovodi do destrukcije socijalne i moralne strukture društva.

c) Korupcija i «pranje novca»

Iako, još uvijek nema preciznih istraživanja u ovoj oblasti opća je ocjena da je nivo korupcije u BiH prilično visok. Prisutna je na svim administrativnim nivoima i manifestuje se kako u dijelu državnih nabavki, prikupljanja ili vraćanja uplaćenih poreza i carina, vladinih naimenovanja, iznuđivanja, davanja i primanja mita i prevara svih vrsta. Korupcija je raširena i u privredi, obično u javnim preduzećima i njihovom odnosu sa privatnim kompanijama. Izražena je u dijelu korištenja sredstava državnih firmi za finansiranje političkih stranaka, ali i kod upotrebe sredstava međunarodne pomoći[28]. Česte su optužbe za zloupotrebu položaja, prekoračenje ovlaštenja i nesavjesno poslovanje.

Pored korupcije, veliki problem predstavlja i «pranje novca». Ocjene međunarodnih stručnjaka upozoravaju da se «u BiH novac lako pere»[29]. Otkrivenim prevarama kod četiri komercijalne banke sumnja se da je samo u prvoj polovini 2002. godine «oprano» preko 250 hiljada US$. Dio razloga ovakvog stanja leži u činjenici da Zakon o sprečavanju pranja novca u FBiH[30], usvojen u martu 2000. godine, sadrži dva bitna nedostatka. Prvi, kojim se «pranje novca» ne smatra krivičnim djelom, već samo privrednim prekršajem za koji su predviđene novčane kazne i drugi, što Zakon ne predviđa oduzimanje ilagalno stečene imovine. Pored toga, institucije koje se bave otkrivanjem navedenog kriminala, još uvijek nisu adekvatno organizovane, obučene i opremljene potrebnim sredstvima. Navedena dva zla prijete da obezvrijede do sada uložene napore na stabilizaciji ukupnog finansijskog stanja u zemlji i zahtjevaju nastavak odlučne akcije na njihovom otkrivanju, suzbijanju i iskorjenjivanju.

d) Nepovoljan poslovni ambijent

Uklanjanje brojnih administrativnih prepreka razvoju biznisa predstvalja proritetan zadatak. Komplikovane administrativne procedure po kojima jednostavni poslovi osnivanja firmi traju mjesecima sa brojnim (često nepotrebnim) obrazcima, odobrenjima i saglasnostima obeshrabruju kako domaće tako i inostrane investitore. Takođe i postupak gašenja firmi, odnosno «izvlačenja iz posla» krajnje je komplikovan i skup. Poreski sistem, posljednjih godina doživio je brojna unapređenja, ali još uvijek nije na nivou koji može zadovoljiti potencijalne investitore. Veliki broj poreza sa visokim stopama i složen način njihovog obračuna komplikuju komercijalno poslovanje kompanija. Iako su inostrane kompanije po uslovima poslovanja praktično izjednačene sa domaćim, to ne predstavlja dovoljan stimulans za njihovo masovnije prisustvo u BiH. Još uvijek nisu obezbijeđeni

efikasni sudski postupci u poslovnoj sferi čime vođenje privrednih sporova nepotrebno dugo traje. Porezi i doprinosi na plaće još uvijek su visoki što umanjuje konkurentnost domaćih u odnosu na radnike iz regiona (posebno Rumunija i Bugarska). Veliki broj zakona, odluka, uputstava i drugih pratećih propisa ostavljaju utisak pre-regulacije i umanjuju šanse domaćih i stranih investitora da ih razumiju i da se u njima snađu. Pojedine kontrolne institucije rade pod neposrednim političkim uticajem čime se stvara pravna nesigurnost i destimuliše poduzetništvo. To su samo neki od problema koji prate ovu oblast i zahtjevaju veći angažman lokalnih struktura vlasti na njihovom prevazilaženju.

Ovo su osnovni problemi kojih su svjesni kako predstavnici međunarodne zajednice u BiH, tako i lokalne vlasti. Očekuje se da će najavljene reforme domaćeg ekonomskog i pravnog sistema ukloniti navedene propuste, te stvoriti povoljne uslove za ekonomski i socijalni razvoj.

6.1.6. Oslonci budućeg razvoja

U proteklom periodu, u mnogim oblastima, ostvareni su i značajni rezultati koji mogu predstvaljati solidnu osnovu budućeg razvoja BiH. U nastavku ćemo pomenuti samo neke od njih.[31]

a) Finansijski sistem

Finansijski sistem BiH još uvijek je nerazvijen kako sa aspekta broja, tako i vrste instrumenata i institucija koje se bave pružanjem finansijskih usluga. Osnovicu monetarnog i finansijskog sistema čine Centralna banke Bosne i Hercegovine (CBBiH) i komercijalne banke u FBiH i RS. CBBiH osnovana augusta 1997. godine, dok je valuta BiH - konvertibilna marka (KM) puštena u opticaj juna 1998. godine. Početkom 2002. godine počele su sa radom i berze vrijednosnih papira (u Sarajevu i Banja Luci). Promet na berzama još uvijek je prilično skroman.

b) Centralna banka i stabilna valuta

CBBiH održava monetarnu stabilnost u skladu s *currency board* aranžmanom (1 KM : 0,51129 EURO). Time domaća valuta ima puno pokriće u slobodnim konvertibilnim deviznim sredstvima po fiksnom kursu. Obzirom na veoma rigidan model *currency board* aranžmana CBBiH vodi pasivnu monetarnu politiku koja se, uglavnom, svodi na upravljanje deviznim rezervama, evidentiranje promjena u bankarskom sistemu i održavanje sistema unutrašnjeg platnog prometa. Tokom perioda 1997-2001. godine

monetarna politika, definisana u skladu sa Zakonom o CBBiH, uspješno je primjenjivana. Najvažniji rezultati takve politike su sljedeći:[32]

- kontinuirano održavanje stabilnosti KM kao jedne od glavnih komponenti u opštim makro-ekonomskim trendovima;
- održavanje inflacije na nivou od oko 4% godišnje;
- striktna primjena aranžmana valutnog odbora emisijom domaće valute isključivo uz puno pokriće u slobodno konvertiblnim stranim valutama;
- uspostavljanje standarda bankarskih operacija u skladu sa praksom u razvijenim tržišnim ekonomijama;
- prenošenje unutrašnjeg platnog prometa sa državnog Zavoda za platni promet na komercijalne banke;
- upravljanje deviznim rezervama koje CBBiH drži u cilju investiranja ovih sredstava u sigurne instrumente sa najboljim prinosima;

Obzirom da CBBiH ne kreditira komercijalne banke, kreditna politika je u potpunosti zasnovana na postojećem stanju finansijskog tržišta, odnosno na kreditiranju djelatnosti koje su, u principu, u mogućnosti brzo obrnuti kratkoročne pozajmice. Budući da su to sposobna učiniti (najvećim dijelom) trgovačka i uslužna preduzeća, ostale djelatnosti nemaju mogućnosti na adekvatan način finansirati obrtna sredstva, a posebno tehnološku modernizaciju. Tako su djelatnosti, u kojima je prije rata bio skoncentrisan najveći broj zaposlenih, u vrlo teškoj situaciji. Situacija je donekle ublažena postojanjem srednjoročnih kreditnih linija USAID i Svjetske banke, koje su, međutim, još uvijek nepovoljne za grane kojima je za restrukturiranje potreban period duži od tri godine.

BiH je ostvarila odlične rezultate mjereno rastom monetarne ponude, deviznih rezervi i stopom inflacije (2001.godini inflacija je iznosila 0,8%). Ilustraciju ovih rezultata predstavljaju podaci o stopama rasta navedenih veličina u periodu 1998-2001. godina:

- neto devizne rezerve BiH porasle su za 390 %,
- monetarna ponuda (M1) porasla je za preko 500 %,
- prosječan rast cijena na malo iznosio je 4,5%,

Ispitivanja javnog mnijenja[33] pokazala su da i u 2001. godini CBBiH i njeno rukovodstvo uživaju visok stepen povjerenja građana. Preko 77% građana vjeruje u CBBiH, a preko 75% vjeruje u stabilnost konvertibilne marke.

Međutim, potpuno eliminisanje inflacije u srednjem i dugom roku može dovesti do deflacije, pa i depresije koja za rezultat može imati niz negativnih posljedica po razvoj domaće privrede sa daljim i ozbiljnim pogoršanjem u segmentu zaposlenosti.

c) Transformacija unutrašnjeg platnog prometa

Najznačajnija promjenu u finansijskom sistemu BiH tokom 2001. godine bila je reforma sistema unutrašnjeg platnog prometa. Unutrašnji platni prometa od januara 2001. godine obavlja se isključivo posredstvom komercijalnih banaka. Ukinut je Zavod za platni promet, kao centralizovana državna institucija nadležna za obavljanje unutrašnjeg platnog prometa. Ovako radikalna promjena svrstava BiH na prvo mjesto od svih tranzicijskih zemalja po brzini realizacije ovog projekta. Tokom 2000. godine usvojeni su neophodni zakoni, kojima je stvorena osnova za realizaciju ovog posla. Od ukupno 49 komercijalnih banaka u BiH (decembar 2001.) dozvole za obavljanje unutrašnjeg platnog prometa posjedovale su 42 banke. Sve banke sa dozvolama za obavljanje platnog prometa povezane su u jedinstven sistem preko CBBiH. Transakcije se obavljaju preko dva podsistema: podsistem RTGS (poravnanje u realnom vremenu) i podsistem žiro kliringa.

d) Komercijalno bankarstvo

Osnovna karakteristika bankarskog sektora BiH je relativno veliki broj komercijalnih banaka sa skromnim kreditnim potencijalom. Proces usklađivanja standarda i pooštravanja kriterija, kao i likvidacija nekih državnih banaka koje su bile opterećene nenaplativim kreditima uticao je na smanjivanje broja banaka u BiH. Njihov broj je sa 70 (krajem 1998. godine) smanjen na 55 (krajem 1999. godine), odnosno 42 banke, koliko ih je bilo u junu 2002. godine. Zakon o bankama kojim je osnivački kapital sa 2,5 miliona KM povećan na 5 miliona KM usvojen je u oktobru 1998. godine, naknadnim izmjenama minimalni kapital povećan je na 10 miliona KM, odnosno na 15 miliona do kraja 2002. godine. Set uredbi kojim je izvršeno usklađivanje sa međunarodnim standardima u bankarstvu u FBiH donešen je u decembru 1998. godine.

Pozitivni trendovi u bankarskom sistemu zabilježeni posljednjih godina odnose se posebno na značajan rast bankarske aktive, povećanje kapitala, depozita i datih kredita. Na nivou sistema ostvareno je poboljšanje finansijskih rezultata, dok u vlasničkoj strukturi kapitala, sa učešćem od 70%, primat preuzimaju strani investitori. Problem koji je i dalje ostao

prisutan na domaćem bankarskom tržištu svakako su visoke kamatne stope koje nisu podsticajne za novo investiranje domaćih kompanija u proizvodne i izvozne programe.

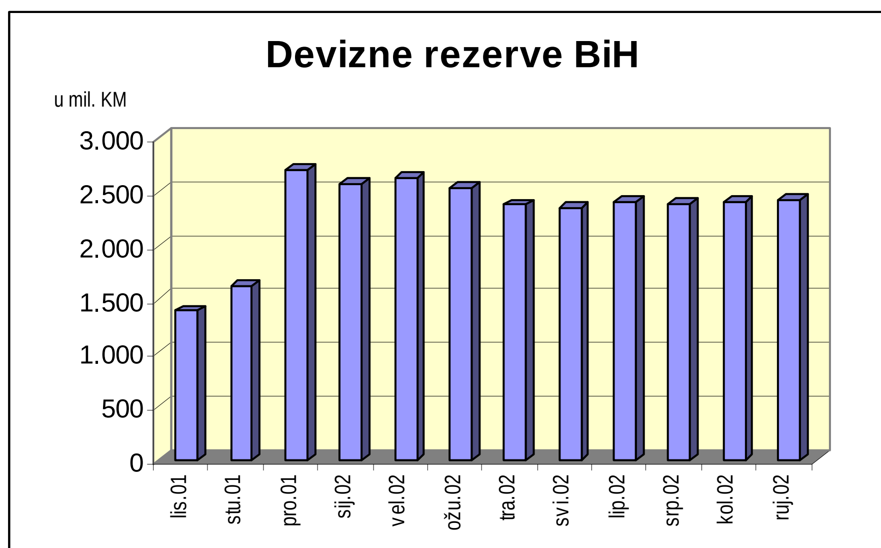
e) Poreski sistem

Brojni su nedostaci poreskog sistema u BiH. Primjedbe su sadržane u tome da se nameće previše poreza na premalu bazu, da je poreski sistem opterećujući, netransparentan i nazadan, da poreza ima previše i da su previsoki, te da nisu usaglašeni na nivou BiH, odnosno da različiti poreski sistemi vladaju u entitetima BiH (FBiH i RS)[34]. Ipak, reforme poreskog sistema koje su posljednjih godina učinjene posebno u pravcu reduciranja poreza i njihove harmonizacije na nivou BiH daju za pravo tvrdnjama da poreski sistem predstavlja jedan od oslonaca budućeg razvoja BiH. Pored toga, u BiH se čine pripreme za uvođenje savremenog poreskog sistema koji danas predstavlja standard u Evropskoj Uniji-poreza na dodatnu vrijednost (PDV). Po navedenom poreskom sistemu prihodi bi se ubirali u svakoj od faza prodaje čime bi se osiguralo ravnomjerno raspoređeno i kontinuirano ubiranje. To bi omogućilo uvođenje jedinstvenog poreskog sistema na nivou BiH kao jedinstvene ekonomske cjeline. Uvođenje navedenog poreza bilo je planirano je do kraja 2004. godine, a kasnije prolongirano do početka 2006. godine.

6.2. Kratak pregled aktuelnih ekonomskih kretanja u BiH

Monetarna ponuda i devizne rezerve. Moneratna ponuda do februara 2002. godine bilježi rast koji je nastao kao posljedica konverzije valuta zemalja članica EMU za domaću valutu. Centralna banka BiH u zadnja tri mjeseca 2001. godine izdala je više KM nego što je to učinila u posljednje tri godine. Krajem augusta ukupna novčana masa dostigla je iznos od gotovo 5 milijardi KM (4.986 miliona KM). Došlo je i do daljeg prelijevanja novca u depozite čime depoziti po viđenju u domaćoj valuti dostižu 1.215 miliona KM i zadržavaju tendenciju rasta. Ohrabruje i dalji rast oročenih i štednih depozita u domaćoj valuti što se odražava i na povećanje njihovog učešća u strukturi ukupne novčane mase (sa 3,7% na 4,5%). (*Tabela P6.1.* – u Prilogu 6.)

Bruto devizne rezerve CBBiH u trećem kvartalu 2002. godine stabilizovale su se na nivou od oko 2,4 milijarde KM. CBBiH ispunila je obaveze principa *currency board*-a o pokriću monetarne pasive neto deviznim rezervama.



Izvor: prema podacima: Centralna banka BiH, Izvještaj o monetarnim i privrednim kretanjima za period januar-august 2002. godine i kretanja u augustu, oktobar 2002.,str.5.; Mjesečni bilans stanja (privremeni) od 30. septembra 2002. godine, www.cbbh.ba

Slika 6.1. *Devizne rezerve Centralne banke Bosne i Hercegovine*

Industrijska proizvodnja. Generalno posmatrano, industijska proizvodnja u BiH ima usporen tempo rasta. U prvih devet mjeseci 2002. godine, u FBiH, došlo je do skromnog oživljavanja dinamike industrijske proizvodnje u odnosu na prosjek prethodne godine. U RS, u istom periodu, industrijska proizvodnja bilježi pad. (*Tabela P6.2.* – u Prilogu 6.)

Cijene na malo, inflacija i troškovi života. Cijene na malo u BiH imaju tendenciju pada, inflacija nije zabilježena, dok troškovi života umjereno rastu. U FBiH, u prvih devet mjeseci 2002. godine, nastavljen je pad cijena na malo tako da su one niže za 0,2 indeksna poena u odnosu na isti period prethodne godine. U RS cijene na malo u prvih devet mjeseci ove godine veće su za 1,9% u odnosu na isti period prethodne godine. Indeks troškova života, u posmatranom periodu, bilježi rast kako u RS (2,4%), tako i u FBiH (1,5%). (*Tabela P6.3.* – u Prilogu 6.)

Bilans robnih transakcija. Trenutno predstavlja jedan od najkrupnijih ekonomskih problema. U prvih osam mjeseci 2002. godine nastavljena je tendencija pogoršanja bilansa robnih transakcija. U odnosu na isti period prethodne godine, izvoz u oba bosanskohercegovačka entiteta opada i to po stopi od 20,0% u FBiH, odnosno, po stopi od 7,7% u RS. S druge strane, uvoz ima tendenciju rasta po stopama 5,2% u FBiH, odnosno, 26,9% u RS. Kao rezultat toga je i pogoršanje stope pokrivenosti uvoza izvozom. Ta stopa

u periodu januar-august 2002. godine u FBiH iznosila je 27%, a u RS tek 25,6%. Uvoz u FBiH bio je 3,7 puta veći od izvoza, a u RS 3,9 puta.

Bilans robnih transakcija BiH - u hiljadama KM				
	FEDERACIJA BiH		REPUBLIKA SRPSKA	
	I-VIII/2001	I-VIII/2002	I-VIII/2001	I-VIII/2002
Izvoz roba	1.161.749	965.542	380.064	352.824
Uvoz roba	3.397.242	3.572.778	1.085.320	1.377.722
Saldo	-2.235.493	-2.607.236	-705.256	-1.024.898
Pokrivenost uvoza izvozom u %	34,2	27,0	35,0	25,6

Izvor: Federalni zavod za statistiku, Statistički podaci o privrednim/gospodarskim i drugim kretanjima, 10/2002., str. 27.; Zavod za statistiku RS, Statistika spoljne trgovine, Uprava carina RS.

Tabela 6.5. *Bilans robnih transakcija BiH*

Zaposlenost i nezaposlenost. Zaposlenost opada dok nezaposlenost raste. U FBiH došlo je do daljeg pogoršanja u ovom segmentu. Stanje je alarmantno. U prvih osam mjeseci 2002. godine, u odnosu na stanje iz decembra 2001.god., broj zaposlenih je smanjen za 15.060 radnika, dok je broj nezaposlenih porastao za 18.379 evidentiranih. Stopa nezaposlenosti time je dostigla visokih 42,4 procenta. U strukturi ukupnog broja osoba koje traže zaposlenje stručne osobe učestvuju sa gotovo 60%. Prema zvaničnim podacima stanje u segmentu zaposlenosti u RS nešto je povoljnije. Međutim, oni ne korespondiraju podacima o obimu industrijske proizvodnje i izvoza u RS, ali ni rezultatima ispitivanja javnog mnijenja. (*Tabela P6.4.* – u Prilogu 6.) Plaće zaposlenih još uvjek su na niskom nivou. Prosječna neto plaća zaposlenih u FBiH u augustu mjesecu 2002. godine iznosila je 491,4 KM, a u RS 348 KM.

Bilans stanja komercijalnih banaka. Prema podacima Centralne banke BiH nastavljen je mjesečni rast vrijednosti pasive komercijalnih banaka kako u FBiH, tako i u RS. Posebno ohrabruje zaustavljanje smanjenja nivoa oročenih i štednih depozita u stranoj valuti. Ove promjene dovele su i do promjena u aktivi komercijalnih banaka. One su se posebno odrazile na nastavak dinamičnog rasta nivoa odobrenih kredita stanovništvu (za 132 miliona KM, te privrednim preduzećima za 55 miliona KM). Krajem 2002. godine zapaža se nastavak stabilizacije stanja bankarskog sistema RS. Pasiva komercijalnih banaka od maja mjeseca 2002. godine ima tendenciju rasta. Zabrinjava nastavljeno smanjenje kapitala

banaka. Oko 90% navedenog rasta pasive usmjeren je u kredite stanovništvu (58%) i jačanje rezervi banaka (31%). (*Tabela P6.5.* – u Prilogu 6.)

Depoziti i štednje stanovništva. Prema podacima entitetskih agencija za bankarstvo[35] došlo je do rasta depozita komercijalnih banaka za 11,2%, tako da su ukupni depoziti dostigli nivo od 3,69 milijardi KM. U narednom periodu može se očekivati dalji rast depozita kao posljedica jačanja povjerenja građana u domaći bankarski sistem čemu će posebno doprinijeti i novoformirana Agencija za osiguranje depozita na nivou BiH.

Struktura kapitala komercijalnih banaka. Privatizacija banaka gotovo da je okončana u oba entiteta. Prema podacima entitetskih agencija za bankarstvo sa stanjem 30.6.2002. godine u državnom vlasništvu bilo je 12,5% kapitala banaka u FBiH i 17,0% kapitala banaka u RS. Učešće stranog u ukupnom kapitalu banaka dostiglo je 70% sa tendencijom daljeg umjerenog rasta kako usljed privatizacije preostalog državnog kapitala, tako i daljeg kapitalnog jačanja banaka. Samo u FBiH krajem 2000. godine učešće stranog u strukturi ukupnog kapitala banaka iznosilo je 26,2%, da bi nakon osamnaest mjeseci postalo dominantno sa učešćem od visokih 67,8%.

Cijena kapitala komercijalnih banaka. Dinamične promjene u strukturi kapitala nisu rezultirale očekivanim padom nivoa kamatnih stopa na domaćem finansijskom tržištu. Posljednjih godina cijena kapitala komercijalnih banaka ima tendenciju pada, ali je to smanjenje apsolutno nedovoljno za pokretanje ozbiljnog investicionog ciklusa. Prosječna aktivna kamatna stopa na kratkoročne kredite u BiH[36] za prvo polugodište 2002. godine procijenjena je na nivou od 13,09%, a na dugoročne 11,2%. Procijenjena prosječna kamatna stopa na depozite po viđenju iznosi 1,42%, a na oročene i štedne depozite stanovništva 4,67%. Prema tome, kamatne stope komercijalnih banaka, iako sa tendencijom umjerenog pada, još uvijek su visoke i destimulativne za nova investiranja i izvoz. Jedini izuzetak predstavlja Investicijska banka FBiH sa prosječnim aktivnim kamatnim stopama od 5,92% na kratkoročne i 6,33% na dugoročne plasmane. Jedan od puteva ka smanjenju cijene kapitala mogao bi voditi i kroz dinamičniji razvoj domaćeg tržišta kapitala. Snažan podsticaj ovom procesu mogla bi pružiti i Centralna banka BiH kroz emisiju različitih vrsta vrijednosnih papira.

Promjene u politici kreditiranja. Krajem 2002. godine došlo je do daljeg rasta ukupnog obima kreditiranja kako kod banaka u FBiH, tako i kod banaka u RS. Kod banaka iz FBiH

nastavljene su tendencije smanjenja učešća kredita koje banke odobravaju preduzećima i rasta učešća kredita stanovništvu. Posmatrano u odnosu na početak 2002. godine, krajem augusta, učešće kredita privredi smanjeno je sa 70,7% na 61,1%, dok je učešće kreditiranja stanovništva poraslo sa 29,3% na 38,9%. U ročnoj strukturi kredita stanovništvu dominiraju dugoročni krediti (91,2%). Slične tendencije uočavamo i u politici kreditiranja komercijalnih banaka iz RS. Posebno se zapaža dinamičan rast kredita odobrenih stanovništvu koji su krajem augusta dostigli 73,5 miliona KM, što je 3,5 puta više od stanja u maju mjesecu kada su iznosili tek 21,2 miliona KM. Ipak, posmatrano u odnosu na početak 2002. godine, krajem augusta, banke u RS smanjile su obim ukupnog kreditiranja za 106,3 miliona KM, dok su banke iz FBiH povećale obim kreditiranja za 650,2 miliona KM. Komercijalne banke FBiH, krajem augusta mjeseca, po obimu, imale su 3,4 puta više kreditnih plasmana od komercijalnih banaka RS. (*Tabela P6.6.* i *Tabela P6.7.* – u Prilogu 6.)

Kao razlog smanjenog interesa za kreditiranje preduzeća banke najčešće navode problem otežane naplate potraživanja od nesolidnih dužnika. U BiH još uvijek nije izgrađen pravni mehanizam koji bi štitio povjerioce i omogućio brzu i efikasnu naplatu njihovih potraživanja. U posljednje vrijeme aktualizirani su zahtjevi za osnivanjem specijalizovanih komercijalnih sudova koji bi se prioritetno bavili finansijskim slučajevima. Ovakve i druge zahtjeve za uspostavljanjem kvalitetnih mehanizama zaštite povjerilaca, ali i dužnika kojim bi se unaprijedila finansijska i kreditna disciplina, te postigla veća sigurnost ulaganja, cijenimo opravdanim i nužnim. Na taj način, kroz doprinos smanjenju rizika ulaganja, neposredno bi se uticalo i na smanjenje cijene kapitala na domaćem tržištu.

Bilans uspjeha komercijalnih banaka. Prema podacima entitetskih agencija za bankarstvo za 2001. godinu banke u RS, na nivou sistema, ostvarile su neto dobit u iznosu 3,1 milion KM, a banke u FBiH 10,8 miliona KM. U RS četiri banke su iskazale gubitak, dok je deset banaka pozitivno poslovalo. U FBiH 21 banka je pozitivno poslovala, dok je devet banaka iskazalo gubitak u ukupnom iznosu 8,1 milion KM. Profitabilnost banaka u RS je loša i ima tendenciju pada, dok ostvareni rezultati bankarskog sistema u FBiH predstavljaju još jedan od pokazatelja pozitivnih kretanja u ovom značajnom segmentu. Za očekivati je da će banke u oba entiteta u narednom periodu ostvariti povoljnije poslovne rezultate, koji će biti, prije svega posljedica, kako restrukturiranja i reforme bankarskog sistema, tako i eliminacije banaka koje nisu u stanju ispuniti zakonom utvrđen cenzus minimalnog nivoa potrebnog kapitala. Ove banke su do sada, uglavnom, poslovale sa gubitkom.

Tržište hartija od vrijednosti. U posljednje vrijeme raste obim prometa na sarajevskoj i banjalučkoj berzi. Obzirom na malo i nerazvijeno tržište kapitala u BiH, u posljednje vrijeme, aktualizirani su prijedlozi ujedinjena ove dvije berze čime bi se njihovo poslovanje učinilo racionalnijim. Za očekivati je da će poslovni interesi samih berzi ubrzati navedene procese. Time bi se, ne samo ojačala njihova poslovna pozicija, već i stvorili uslovi za budući dinamičan razvoj domaćeg tržišta kapitala.

Percepcija ekonomske stabilnosti prema istraživanju javnog mnijenja. Prema augustovskim rezultatima ispitivanja javnog mnijenja stanovništvo najviše brine nezaposlenost i korupcija. Više od trećine (33,6%) ispitanika brine nezaposlenost, a gotovo četvrtina ispitanika zabrinuta je zbog korupcije. Ispitanici iz RS listi problema koji ih najviše brinu dodaju i niske i neredovne penzije (11,7%), te niske i neredovne plaće (10,0%).

	FEDERACIJA BiH		REPUBLIKA SRPSKA	
	JUNI/2002	AUGUST/2002	JUNI/2002	AUGUST/2002
Nezaposlenost	38,6	40,1	26,7	23,6
Korupcija	29,0	21,8	25,3	28,9
	BOSNA I HERCEGOVINA			
Nezaposlenost	33,8	33,6		
Korupcija	27,5	24,5		

Izvor: Ispitivanje javnog mnijenja za UNDP – Sistem ranog upozoravanja u BiH, PRISM Research, august 2002.godine

Tabela 6.6. *Dva najznačajnija problema stanovnika BiH*

Prema rezultatima istraživanja javnog mnijenja iz augusta 2002. godine zapaža se poboljšanje percepcije postojeće ekonomske situacije kod tri najbrojnija naroda u BiH. U odnosu na istraživanje iz decembra 2001. godine najveće pozitivne promjene iskazali su ispitanici-Hrvati iz dijela FBiH sa hrvatskom većinom, a najmanje Srbi u RS. Naime, u augustu 2002. godine 34,7% ispitanika-Hrvata postojeću ekonomski situaciju u dijelu FBiH sa hrvatskom većinom ocijenio je dobrom. Kod Bošnjaka u dijelu FBiH sa bošnjačkom većinom isto mišljenje dijelilo je tek 11,7% anketiranih, dok većina (88,3%) smatra da je ekonomska situacija loša. Takođe u RS, 93,8% ispitanika-Srba smatra da je postojeća ekonomska situacija u RS loša. (*Tabela P6.8.* – u Prilogu 6.)

U trećem kvartalu 2002. godine došlo je do pozitivnih promjena u očekivanjima stanovništva po pitanju poboljšanja ekonomske situacije njihove porodice u narednih godinu dana. U augustu 2002. godine 72,2% ispitanika iz FBiH i 51,5% ispitanika iz RS vjerovalo je u poboljšanje ekonomske situacije njihove porodice u narednih godinu dana. (*Tabela P6.9.* – u Prilogu 6.)

6.3. Kratka kritička analiza dosadašnjeg razvojnog koncepta

U ovom dijelu razmatranja ukazaćemo na osnovne postavke i rezultate makroekonomske politike koju je međunarodna zajednica definisala i provodila u BiH od 1996. godine. Makroekonomska politika BiH oslanjala se na četiri osnovna stuba i to:

1) Centralna banka kao *currency board* sa fiksnim vezivanjem domaće valute za njemačku marku;

2) potpuna i brza privatizacija;

3) striktna budžetska disciplina bez mogućnosti zaduživanja budžeta kod komercijalnih i drugih banaka, i

4) striktna kontrola vanjskog duga.

Navedene osnove makroekonomskog modela mogle su rezultirati samo dvjema strategijama:

1) stimulaciji izvoza, kao osnovnoj, i

2) supstituciji uvoza i prilivu FDI, kao dopunskim strategijama ekonomskog razvoja.

One su bile zasnovane na konceptu jačanja domaćih deviznih rezervi kao osnove za monetarnu ekspanziju. Po prvoj, trebalo je devize zaraditi izvozom roba i usluga u inostranstvo, a po drugoj, devize koje bi se trošile u inostranstvu sačuvati ili zadržati u zemlji uz dinamičan priliv sredstava po osnovu stranih direktnih investicija (FDI). Ove posljednje trebale su imati i pozitivan efekat na rast zaposlenosti, odnosno smanjenje broja nezaposlenih.

Uz navedeno, postavilo se i pitanje da li je domaća privreda, nakon završetka agresije, bila sposobna realizovati navedene strategije, odnosno da li je «propisana terapija bila adekvatna ukupnom fizičkom stanju pacijenta»? Ranije prezentirani pokazatelji aktuelne ekonomske situacije u BiH ukazuju da se najlošiji rezultati ostvaruju upravo u segmentima koji bi trebali odražavati efekte uspješne primjene navedenih strategija:

- industrijska proizvodnja ostvaruje skroman rast,
- izvoz opada dok uvoz i dalje raste. Tek četvrtina uvoza pokrivena je izvozom,
- nezaposlenost predstavlja najkrupniji problem i kao da još uvijek nije dostigla svoje dno. Plaće zaposlenih sporo rastu i na niskom su nivou. Siromaštvo je u porastu.
- nivo ostvarenih stranih direktnih investicija još uvijek je ispod očekivanja. Poseban problem je što su FDI uglavnom usmjerene u postojeće kompanije, te što iste značajnije ne doprinose povećanju izvoza domaće privrede,
- cijena kapitala komercijalnih banaka još uvijek je visoka što destimuliše investicije i izvoz,
- u strukturi kreditiranja smanjuje se učešće kredita odobrenih privredi.

Od pozitivnih efekata izdvajamo:

- inflacije nema dok troškovi života bilježe neznatan rast,
- pozitivna kretanja gotovo svih pokazatelja razvoja bankarskog sektora,
- razvoj tržišta vrijednosnih papira.

U isto vrijeme, aktuelna razvojna strategija gotovo da se isključivo temelji na podršci mikro, malih i srednjih preduzeća. Ona, za sada, na inostranom tržištu, ne mogu predstavljati ozbiljne partnere, odnosno, ne mogu ostvariti povoljan izvozni rezultat. Ni na unutrašnjem planu, u segmentu doprinosa smanjenju visoke stope nezaposlenosti, ovaj sektor, još uvijek, ne daje očekivane rezultate. Strane direktne investicije teško pronalaze put do domaće privrede. Dosadašnje su uglavnom bile usmjerene u postojeće kompanije i banke, a tek njihov manji dio u nove izvozno orijentisane projekte. Preduzeća i preduzetnici, suočeni sa visokim kamatnim stopama, teško se odlučuju na nova ulaganja. Sredstva se sve više usmjeravaju sigurnom segmentu – stanovništvu koje ih koristi za kupovinu, odnosno potrošnju. Time se, usljed slabe i neatraktivne domaće proizvodnje, kreditna sredstva uglavnom usmjeravaju u kupovinu trajnih potrošnih uvoznih dobara ili starih, davno izgrađenih stanova. U oba slučaja efekat je isti – ubrzan rast «izvoza deviza».

Primjenjene strategije, realno, nisu ni mogle dati povoljne rezultate jer, nakon završetka agresije, domaća izvozna privreda gotovo da nije ni postojala. Međunarodna zajednica nije investirala sredstva u razvoj domaće privrede jer je njen osnovni prioritet bilo je investiranje u obnovu domaće infrastrukture. Koncept podrške razvoju malih i srednjih preduzeća nije doprinio unapređenju izvoza i izvoznih mogućnosti domaće privrede, niti je mogao predstavljati osnovu za povećanje deviznih rezervi, odnosno moneterne ponude. Veliki sistemi koji su, prije agresije, «izborili» svoje mjesto na međunarodnom tržištu i predstavljali izvor deviznog priliva, bez finansijske podrške njihovom pokretanju i obnavljanju, za domaću privredu, bili su potpuno izgubljeni. S druge strane, domaća privreda, bez primjerene zaštite i sa malim i ograničenim tržištem, bila je nesposobna za ulogu koja joj je namijenjena u supstituciji uvoza. Dokaz tome su podaci o trgovinskom deficitu BiH koji je krajem augusta 2002. godine dostigao 3,6 milijardi KM. Umjesto stimulacije izvoza, kao da se realizovala strategija stimulacije uvoza što je neposredno rušilo temelje usvojenog razvojnog koncepta.

Prema tome, nakon agresije nije postojala, niti je nakon toga izgrađena privreda koja bi na srednji i dugi rok mogla podržati definisanu strategiju. Kao da je cijelo vrijeme implementirana strategija stimulacije trgovine sa ciljem generiranja profita na kratak rok. Trgovina je uglavnom bila zasnovana na uvozu roba i usluga iz susjednih zemalja što je neposredno doprinosilo njihovom ekonomskom razvoju.

Koncept investiranja u obnovu infrastrukture od strane međunarodne zajednice trebao je olakšati ulazak stranog kapitala kroz direktne strane investicije. Sredstva su investirana u obnovu energetske infrastrukture, telekomunikacija i rekonstrukciju postojeće saobraćajne mreže. Obzirom da su stranci, kasnije iskazali interes za kupovinom ili privatizacijom elektro-energetskih i tele-komunikacijskih kapaciteta, stiče se dojam da je osnovni cilj njihove rekonstrukcije trebalo biti stvaranje uslova za njihovu kasniju lakšu prodaju.

Direktna strana ulaganja, uglavnom, su bila usmjerena u promjenu vlasničke strukture postojećih preduzeća i banaka, odnosno postojećih kapaciteta. Praktično da nije bilo «pravih novih» investicija. To je imalo za posljedicu uvođenje novih tehnologija kojima je, uz racionalizaciju poslovanja, došlo do otpuštanja većeg broja zaposlenih radnika, što je opet uticalo na povećanje nezaposlenosti. Razvoj segmenta malih i srednjih preduzeća kojima bi se apsorbovao nastali «višak radnika» i smanjila nezaposlenost, pokazao se

suviše slabim za bilo kakve ozbiljnije pomake na tom planu. Nova «gradnja» usmjerena je uglavnom ka segmentu stanogradnje i trgovine što ne efektira povećanju izvoznih sposobnosti domaće privrede. U osnovi nema «nove gradnje» u segmentu izvozno orijentisane proizvodnje što bi moglo rezultirati većim pomacima u segmentu zapošljavanja radnika.

Poseban problem predstavlja i vanjski dug BiH koji je bio strogo kontrolisan, a namjena sredstva strogo usmjeravana. Tako se desila situacija da se BiH kreditno zaduživala, iz tih sredstava obnavljala infrastrukturu koju bi kasnije trebalo, prilivom stranog kapitala, privatizirati. Obaveza otplate kredita ostajala bi građanima BiH. Vrše se pritisci da država privatizira i proda svoje profitabilne kompanije. Profiti koje one ostvaruju mogli bi se koristiti za finansiranje njihovog daljeg razvoja, usmjeriti u otplatu obaveza po vanjskom dugu ili koristiti za saniranje teškog stanja u socijalnom sektoru. Njihovom privatizacijom država ostaje bez značajnog dijela izvornih prihoda koji bi se mogli koristiti kako za vraćanje dugova, tako i za očuvanje sopstvene likvidnosti.

Rezultat dosadašnjeg koncepta ekonomskog razvoja vidljiv je u očiglednom zaostajanju razvoja realnog sektora u odnosu na finansijski, prije svega bankarski. To, na kraju prijeti da ugrozi razvoj i samog bankarskog sektora. Međutim, bankarski sektor svoj razvoj ne temelji na stimulativnoj podršci izvozu i novom investiranju, već se zadovoljava zaradama od platnog prometa i visokih kamata naplaćenih od stanovništva kao svojih «najsigurnijih» klijenata.

Centralna banka nastoji da zadrži koncept *currency board*-a, te predlaže uvođenje eura kao domaće valute. Time bi se Centralna banka u potpunosti odrekla korištenja brojnih monetarnih instrumenata i mehanizama kojima bi mogla otvoriti nove razvojne perspektive. Domaće vlade u svojim budžetima ne predviđaju ili smanjuju stimulacije i podrške domaćoj proizvodnji i izvozu. Pripremama za ulazak u WTO suprostavlja «nejaku» domaću proizvodnju snažnoj međunarodnoj konkurenciji.

Sve navedeno ukazuje na nekonzistentnost dosadašnjeg koncepta razvoja i potrebu za promjenama. Očekivati je da će Strategija borbe protiv siromaštva, čija je izrada u toku, definisati nov razvojni pristup i otvoriti perspektive dinamičnog i održivog ekonomskog i ukupnog razvoja BiH.

BILJEŠKE I REFERENCE (VI dio):

[1] Prema procjenama Zavoda za javno zdravstvo FBiH.

[2] Prema popisu iz 1991. godine (prije agresije) Bosna i Hercegovina je imala 4,38 miliona stanovnika sa sljedećom strukturom: Bošnjaci (muslimani) 43,5%; Srbi (pravoslavni) 31,2%; Hrvati (katolici) 17,4% i ostali 7,9%. Federalni zavod za statistiku: *Statistički godišnjak FBiH 2000*, Sarajevo, 2000. p. 53. ..

[3] Aktivnosti međunarodne zajednice u BIH realizovale su se posredstvom međunarodnih organizacija zaduženih za realizaciju civilnog i vojnog dijela Dejtonskog mirovnog ugovora i to: civilne: Ured visokog predstavnika (*Office of the High Representative – OHR*), Organizacija za sigurnost i saradnju u Evropi (*Organization for Security and Cooperation in Europe – OSCE*), Misija Ujedinjenih nacija u BiH (*UN Mission in Bosnia and Herzegovina – UNMIBH*) i Visoki komesarijat UN za izbjeglice (*UN High Commissioner for Refugees – UNHCR*). Za vojni dio sporazuma zadužen je *IFOR – Implementation Force* pod vođstvom NATO-a.

[4] Papić, Žarko, 2001. p. 16-18.

[5] Podatak iz dnevnih novina: *Oslobođenje,* od 01.9.2000. godine.

[6] IMF: Country Report No.02/52, March, 2002. Tabela 1., p. 25. (za godine 2000. i 2001. navedene su procjene).

[7] ICG-INTERNATIONAL CRISIS GRUP: *Izvještaj No. 64., 21.* Sarajevo/Brisel, april 1999. p. 5.

[8] USAID: *International Community Downsizing in B&H, Assessment of Macroeconomic Impact,* Sarajevo, November, 2001, p. 7.

[9] USAID: *International Community Downsizing in B&H, Assessment of Macroeconomic Impact,* Sarajevo, November, 2001, p. 6.

[10] Papić, Žarko, 2001, p.14.

[11] Hadžiahmetović, 2002. p. 30.

[12] Kamatna stopa za kredite do tri godine i sa grace-periodom do šest mjeseci, kretala se na godišnjem nivou od 8 do 10 procenata (LIBOR+4%).

[13] Proces privatizacije doveo je do otpuštanja radnika usljed nastojanja novih vlasnika da racionaliziraju poslovanje kupljenih firmi. Država uz to nije ponudila i adekvatne socijalne programe kojima bi se zbrinuli radnici koji su ostajali bez posla, niti je stvorila ambijent za dinamičan razvoj malih i srednjih preduzeća koji bi zapošljavali nove radnike.

[14] Ispitivanje javnog mnijenja za UNDP: Early Warning System u BiH, PRISM Research, Sarajevo, april 2002. godine.

[15] Pavlović, Olivera, Prihodi i sistem socijalne zaštite, *UNDP: Early Warning System u BiH*, kvartalni izvještaj, Sarajevo, oktobar-decembar 2001, p. 24.

[16] UNDP: *Izvještaj o humanom razvoju – BiH 2000 – Mladi,* UNDP/IBHI, Sarajevo, 2000.

[17] "Moglo bi se čak reći, prema cjelokupnom iskustvu iz Bosne i Hercegovine da su univerzalne politike podrške međunarodne zajednice primjenjene u različitim okolnostima neefikasne. Bosna i Hercegovina je prihvatila tu politiku, koja nije prilagođena toj zemlji, kao oblik pomoći poput "pacijenta" koji zna da prima pogrešnu "terapiju", ali ne može uticati da se to promjeni, a još manje je u stanju promijeniti "doktora"". Papić, Žarko, 2001, p. 20.

[18] ICG-INTERNATIONAL CRISIS GRUP: *Reshaping the International Mashinery - Izvještaj za Balkan No.121., Sarajevo/Brisel,* novembar, 2001. p. 4.

[19] ICG- INTERNATIONAL CRISIS GRUP: *Izvještaj za Balkan No. 121*., Sarajevo/Brisel, novembar 2001., p. 6.

[20] Na primjer, osoblje OHR-a, kao najznačajnije međunarodne organizacije u BIH sastojalo se od ljudi koje su ministarstva zemalja članica Vijeća za implementaciju mira poslala na kratkoročnu misiju u BIH, te

osoblje koje radi po ugovoru. Vidi: ICG- INTERNATIONAL CRISIS GRUP:*Izvještaj za Balkan No. 121*., Sarajevo/Brisel, novembar 2001., p. 5.

[21] BIH kao evropska zemlja sa dobrom kuhinjom i kvalitetnom vodom, prilično sigurna, u blizini vodećih turističkih destinacija (kao što je Dubrovnik na obali Jadranskog mora), uz izvrsne plaće, za međunarodno osoblje predstavljala je privlačnu radnu sredinu.

[22] Papić, Žarko, 2001, p. 23.

[23] ICG-INTERNATIONAL CRISIS GRUP: *Izvještaj za Balkan No. 121*., Sarajevo/Brisel, novembar 2001., p. 8.

[24] Papić, Žarko, 2001, p. 3.

[25] Vidi: ICG-INTERNATIONAL CRISIS GRUP: *Izvještaj za Balkan No. 127,* Sarajevo/Brisel, marta 2002., p. 55.

[26] UNDP: *Early Warning System-Annual Report 2001,* (working version), p. 21.

[27] Institut Ekonomskog fakulteta u Banja Luci, *Obim, struktura i metode eliminacije sive ekonomije u Republici Srpskoj,* (radna verzija), Banja Luka, 2001., p. 23.

[28] "Bosnia serve as a useful example of international institutional disorder», TRANSPARENCY INTERNATIONAL: Global Corruption Report, 2001. p. 135.

[29] Vidi: Daams A. Claire i Morris E. Stanley, Otkrivanje kanala putem kojih se vrši pranje novca: Sprečavanje pranja novca i provođenje mjera protiv pranja novca u Bosni i Hercegovini, OHR-Office of the High Representative, Sarajevo, maj, 2000.

[30] Službene novine Federacije BiH, br. 8. Sarajevo, mart, 2000.

[31] Ovaj dio rada oslanja se na radove uvaženog kolege Čaušević Fikreta, koji su objavljeni u studijama: Čaušević, Fikret, "Makroekonomska i finansijska stabilnost", objavljeno u studiji: *Sistem ranog upozoravanja u BiH*, UNDP, Sarajevo, godišnji izvještaji za 2000. i 2001. godinu; Čaušević, Fikret, "*Ekonomska pozicija BiH*", Ekonomski institut Sarajevo, maj 2001. godine.

[32] The Central Bank of Bosnia and Herzegovina: Annual Report 2000, March 2001, strana 11.

[33] Ispitivanje javnog mnijenja za UNDP: Early Warning System u BiH, PRISM Research, Sarajevo, 1/ 2001; 2/2001; 3/2001 i 4/2001.

[34] Vidi: ICG-INTERNATIONAL CRISIS GRUP: *Izvještaj za Balkan No. 115.,* Sarajevo/Brisel, augusta 2001. p. 11-12.

[35] Agencija za bankarstvo FBiH: Informacija o bankarskom sistemu FBiH sa 30.6.2002. godine, Sarajevo, septembar/rujan 2002.godine i Agencija za bankarstvo Republike Srpske: Informacija o bankarskom sektoru RS za I polugodište 2002. godine, Banja Luka, august, 2002. godine.

[36] Centralna banka BiH, Bilten br. 2./2002., str. 131.

VII Dio

7. MOGUĆNOSTI PRIMJENE ISLAMSKOG PRISTUPA U DEFINISANJU I FINANSIRANJU EKONOMSKOG RAZVOJA BOSNE I HERCEGOVINE

U ovom dijelu studije analiziraće se mogućnosti primjene Islamskog pristupa u definisanju strategije ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine. Pored toga, ukazaće se i na neka rana iskustva podsticajnog finansiranja u kontekstu razvoja ideje o beskamatnom finansiranju. Daće se prikaz razvoja i funkcionisanja domaće Islamske banke, kao potencijala finansiranju ekonomske saradnje BiH sa Muslimanskim zemljama. Uz navedeno, biće sagledani i efekti dosadašnje ekonomske saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama u segmentima razmjene i stranih direktnih investicija, te ukazano na mogućnosti i potencijale buduće saradnje. Na kraju će, na primjeru Bosne i Hercegovine, biti prezentirani neki od problema implementacije Islamskog bankarstva u uslovima konvencionalnog ekonomskog sistema.

7.1. Doprinos Islamskog ekonomskog koncepta procesu definisanja strategije ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine

Teoretičari Islamske ekonomije nastoje definisati polazne ili obavezne elemente koje treba da sadrži strategija ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja. Oni nastoje korigovati, ali i dopuniti konvencionalni pristup sa elementima Islamskog učenja. Primjena svakog od elemenata i intenzitet njihove zastupljenosti zavisiće od objektivnih uslova u svakoj pojedinoj zemlji. U tom smislu, postavlja se pitanje da li Islamski ekonomski koncept može doprinijeti procesu definisanja i realizaciji strategije ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine. Odnosno, koji su to polazni elementi u definisanju strategije ekonomskog razvoja koji bi se, u našim uslovima, objektivno, mogli primjeniti.

Osnovni elementi Islamskog koncepta ekonomskog razvoja mogu se prepoznati i izraziti u nastojanju da se čovjek vrati u fokus svih rasprava o razvoju. Čovjek treba biti "subjekt" cjelokupnog procesa, prihvaćen u svojoj cjelovitosti bez preferencije bilo kojeg aspekata njegovog razvoja (materijalni, socijalni, moralni i duhovni). Duhovni i moralni razvoj treba

biti simultan sa razvojem materijalnih vrijednosti društva. Integracija Islamskih vrijednosti u kontekst ekonomskog razvoja može doprinijeti procesu definisanja razvojne strategije Bosne i Hercegovine. Potvrda navedene hipoteze nalazi se u prezentiranom učenju Islamske ekonomije čiji se doprinos procesu definisanja strategije ekonomskog razvoja može sažeti u snažnom insistiranju na razvoju :

1. saznanja o vrijednostima Islamskog načina života kojim se, pored ostalog, promovišu: sloboda, emancipacija i samopouzdanje, vlasništvo, bogatstvo, ali i umjerenost, skromnost, istrajnost, požrtvovanost, te odgovornost za sopstveno ponašanje i postupke na ovom i budućem svijetu,

2. altruističkog pristupa u odnosima prema drugim ljudima, društvu i zajednici kroz promociju, ne samo, različitih oblika dobrovoljnih i "obaveznih" davanja (*zekat, sadaka, vakufi* i sl.) nego i uvođenja etičkog pristupa u sistemu ekonomskog poslovanja i upravljanja (npr. zahtjev za proizvodnjom "korisnih proizvoda", pošten odnos prema zaposlenima, i sl.),

3. svijesti o nužnosti poštene i pravedne raspodjele dohotka i bogatstva zajednice u cilju podizanja životnog standarda siromašnih i ugroženih na veći (pristojan) nivo. Uz navedeno i zahtjev za balansiranim i integralnim razvojem čovjeka kao pojedinca, njegove porodice, te uže i šire zajednice, kao i uravnotežen i harmoniziran razvoj različitih sektora privrede, svih dijelova zemlje i segmenata društva,

4. svijesti o obavezi države da obezbijedi i garantuje minimalni nivo životnog standarda za sve, kao i obavezi pojedinca da nastoji sopstvenim radom zaraditi sredstva za sebe i svoju porodicu, odnosno, zahtjev za kreiranje "pro-narodne" razvojne strategije,

5. svijesti o potrebi i naglašenoj obavezi poštovanju zakona u svim segmentima čovjekovog života (od javnih i moralnih do fiskalnih i privrednih),

6. svijesti o naglašenoj odgovornosti onih koji upravljaju ovozemaljskim dobrima na ovom i na budućem svijetu,

7. svijesti o pravdi ("sporoj ali dostižnoj") i sankciji na ovom i budućem svijetu,

8. svijesti o značaju obrazovanja svih segmenata stanovništva, razvoju i unaprijeđenju radnih, poslovnih, stvaralačkih i upravljačkih vještina, kao i razvoju, transferu i primjeni novih tehnologija u svim segmentima društva,

9. saznanja o štetnosti u Islamu zabranjenih proizvoda (a posebno alkohola, duhana, droge, drugih opojnih sredstva i sl.),

10. svijesti o štetnosti u Islamu zabranjenih aktivnosti (kockanje, prostitucija, trgovina ljudima, prevare i obmane raznih vrsta, mito i korupcija, nanošenje nepravde drugim ljudima, terorizam, nastrano seksualno ponašanje i drugo),

11. shvatanja o opasnosti poslovanja sa kamatom koja se smatra instrumentom eksploatacije dužnika od strane povjerilaca, te promociji investiranja na bazi zajedničkog učešća u podjeli rizika i profita, nasuprot gomilanju i povlačenju novca iz opticaja,

12. odgovornosti prema budućim generacijama u smislu optimalne, racionalne, ali i pravedne upotrebe postojećih resursa, te zaštite životne okoline,

13. spoznaje o potrebi međusobne saradnje sa drugim zemljama, regijama, regionalnim organizacijama i razvojnim institucijama, te podrška procesu globalizacije na način da se iskoriste njene prednosti i izbjegnu ili minimaliziraju štetni uticaji i posljedice.

7.2. Mogući doprinos Islamskih finansijskih institucija finansiranju ekonomskog razvoja BiH

7.2.1. Rana iskustva podsticajnog finansiranja i dileme u poslovanju sa kamatom

Ukoliko bi željeli napraviti paralelu između savremenog Islamskog bankarstva i istorijskog razvoja sličnog načina poslovanja na našim prostorima, onda bi njegove najstarije pojavne oblike mogli pronaći još u XVI vijeku. Naime, prvi znaci novčanog kreditiranja u Bosni i Hercegovini vezuju se za plasiranje gotovine koja se prikupljala u fondovima raznih muslimanskih vakufa toga vremena. Ipak, prije novčanog posuđivanja kod nas su bili razvijeni oblici robnih kredita koje su provincijski trgovci iz tadašnje Bosne uživali kod većih i jačih sarajevskih trgovaca. S druge strane, lokalni poljoprivrednici i zanatlije dobijali su od manjih trgovaca robni kredit kojeg su vraćali u jesen kada bi seljaci trgovcima prodavali svoje proizvode radi kreditnog razduženja. “Bilo je slučajeva da su trgovci i zanatlije davali seljacima robu, a često i novac na otvoren račun, bez ikakve pismene potvrde i bez kamate. Seljaci su, u ugovorenom roku, obično u jesen, plaćali izuzetu robu ili vraćali pozajmljeni novac”.[1] Ovim se prvi pojavni oblici beskamatnog kreditiranja kod nas nalaze upravo u navedenim, robnim kreditima iz prve polovine XVI vijeka. Kasnijim razvojem *vakufa* dolazi i do razvoja prvih organizovanih načina posuđivanja novca.

Prva *vakufnama* kojom se određuje da se novac može davati u najam napisana je 1534. godine, a njen *legator* je bosanski namjesnik i veliki dobrotvor Gazi Husrev-beg[2]. U navedenoj *vakufnami* stoji:

> “... ostatak spomenutog iznosa, a to je 300.000 dirhema, neka se izda pod interes (*ribh*) uz jak zalog i sigurnog jemca, i to tako da se na 10 dirhema svake godine (dobije) jedan dirhem. U ovome treba postupati po skladnim *šerijatskim* propisima i na zadovoljavajući način, kako se ne bi u to uvuklo zelenaštvo i kako (taj imetak) ne bi propao ili bio oštećen. Neka se radi s trgovcima, zanatlijama i poljoprivrednicima i s ljudima drugih zanimanja, koji su poznati kao bogati, imućni i moćni ljudi, povjerljivi, a naročito da su ispravni i pošteni. Oni treba da su poznati među svijetom po lijepim postupcima, a ne po lažljivosti, zavlačenju ili zatezanju (u plaćanju)...”.[3]

Kao što se iz gornjeg teksta može vidjeti u navedenoj *vakufnami* predviđeno je posuđivanje novca uz precizno određen *"ribh"*, *"rebah*" ili kamatu u visini od 10%[4]. Takva kamata, u to vrijeme, bila je za trećinu niža od, tada uobičajene, kamate koja je iznosila 15%. Pored toga, uočava se i težnja *vakifa* da se postupa na "pravi *šerijatski* način" čime se nastojala spriječiti zelenaška ili lihvarska upotreba poklonjenih sredstava. Iako je u uvodnom dijelu *vakufname* jasno navedeno da je "osnovana i sazdana na *šerijatskim* principima", jasno je da, po tadašnjem tumačenju *šerijata*, termin *ribā*, *ribh* ili *rebah* razumijevan na način po kojem se zabrana odnosila, ne na sve, nego samo na lihvarske, odnosno visoke kamate. Prihodi od *rebah*-a koristili su se za nove zajmove ili za izgradnju džamija kao što je to bio slučaj u Tešnju[5].

U svojoj studiji prof. Hrelja ukazuje da su *vakufi* bili "kreditne ustanove za malog privrednika, iako manjih glavnica, zadovoljavali su potrebe za kreditima u Bosni. Oni su zbog toga bili glavni uzrok i ekonomski regulator, da u Bosni i Hercegovini, sve do početka XIX vijeka, nije zelenaštvo uzelo dubljeg korijena"[6].

Da se i u to vrijeme vodilo računa o zabrani kamate po "vjerskim muslimanskim propisima", svjedoče i slučajevi u kojima bi korisnik zajma, koji je imao vlastitu kuću, istu formalno prodao *vakufu* po cijeni koja bi bila jednaka vrijednosti dobijenog zajma, te bi umjesto *rebah*-a *vakufu* uredno plaćao kiriju. "Tako je otpočelo kreditiranje trgovine, zanatstva i poljoprivrede u jačoj mjeri".[7]

Uz navedeno, pomenućemo još jednu instituciju koja je u svoje vrijeme odigrala značajnu ulogu u razvoju sistema kreditiranja tadašnje Bosne. Ta institucija je pomagala, uglavnom siromašnom stanovništvu, da izbjegne tadašnje privatne, obično lihvarske uslove zaduživanja. Radilo se o "*menafi sanducima*", "kotarskim pripomoćnim zadužbinama" ili "sirotinjskim kasama"[8]. Tadašnja Bosanska vlada, početkom 1866. godine izradila je naredbu o "menafi sanducima" koje je jula 1867. godine odobrio Veliki vezir. Ovom naredbom bila su uređena sva važnija pitanja njihovog osnivanja, čuvanja, upravljanja, davanja i vraćanja zajmova, te vođenja knjiga. Glavnica se pribavljala na način što se vršila prodaja poljoprivrednih proizvoda dobrovoljno darovanih od seljaka koji su pripadali jednom *kadiluku*. Po prikupljanju i prodaji darovanih proizvoda novac se uplaćivao na

poseban račun u državnu blagajnu. Kada bi se prikupio iznos dovoljan za osnivanje, vršilo bi se izdavanje potvrda i one su se predavale jednom seljaku koji je uživao opće povjerenje seljana tog *kadiluka*. U svakom mjestu birani su zastupnici mjesnog sanduka koje su činili po dva muslimana i dva kršćana. Postupalo se po utvrđenim uslovima za davanje i vraćanje zajmova uz veoma povoljne uslove. Višak po obračunu, koji se vršio jednom godišnje, mogao se upotrijebiti samo za "opravku ili gradnju škola, izdržavanje učitelja, opravku kaldrma, česmi i mostova". Ovaj institut egzistirao je od 1867. do 1878. godine, a i kasnije za vrijeme okupacije od strane Austo-Ugarske od 1878. do 1918. godine, te Jugoslavije od početka 1919. do 1941. godine. Za njihovo dugo zadržavanje u praksi, treba zahvaliti tome što su ih navedene uprave smatrale vrlo korisnim za podršku siromašnih seljaka povoljnim kreditima namijenjenim sezonskoj poljoprivrednoj proizvodnji.

Institutima kreditiranja iz sredstava *vakufa*, te *menafi sandukom* ili sirotinjskom kasom, završava se jedan period u istoriji razvoja, ako ne kreditiranja bez kamata, a onda svakako, jedne vrste promotivnog, selektivnog, povoljnog, pa možemo reći i humanog kreditiranja, koji su, za tadašnje uslove, mogli značiti snažan finansijski podsticaj ekonomskom razvoju.

Istorija bankarstva u savremenom obliku u Bosni i Hercegovini vezuje se za 1883. godinu. Tada je, na preporuku ministra Zajedničkih finansija u Beču, Benjamina Kalaja, sporazumom Zemaljaske vlade BiH sa Union bankom iz Beča došlo do osnivanja ogranka ove banke u Sarajevu pod nazivom Privilegovano odjeljenje Union banke za BiH.[9] Njen prvenstveni zadatak bio je odobravanje hipotekarnih kredita. Do formiranja prvih domaćih novčanih zavoda dolazi 1889. godine kada je u Brčkom osnovana Prva štedionica d.d. Jedna od karakteristika procesa osnivanja tadašnjih novčanih zavoda bilo je i to da su njihovi nazivi, obično, sadržavali odrednice nacionalne pripadnosti njihovih osnivača. To je trebalo poslužiti procesu "nacionalnog segmentiranja" njihovih klijenata. Tako je osnovana Srpska štedionica u Sarajevu (1904. god.), Srpski kreditni zavod u Banja Luci (1905.god.), Srpska trgovinska banka u Brčkom (1905. god.), Hrvatska trgovačka banka i štedionica u Maglaju (1905. god.), Srpska štedionica u Bjeljini (1906. god.) i druge.[10] Prvi bošnjački novčani zavod osnovan je 1906. godine u Tešnju pod nazivom: Prva Muslimanska kreditna zadruga. Međutim, zaostajanje bošnjačkog stanovništva u segmentu bankarstva bilo je posljedica kako tadašnjih društveno-ekonomskih prilika, tako i njihovog nazora i mentaliteta, odnosno dilema o prihvatljivosti poslovanja sa kamatom. "Naime,

dugo se tražio modus, kada je u pitanju davanje novca na kredit, između *Kur'an-skih* ajeta koji govore o kamati i onoga što je realnost života".[11] Popularizaciji bankarstva zasnovanog na kamati među bošnjačkim stanovništvom doprinijeće i kasnije putovanje poznatog tešanjskog privrednika Adem-age Mešića u Carigrad sa ciljem traženja *fetve* od tadašnjeg *Šejhu-l-Islama* za osnivanje banke, odnosno za poslovanje sa kamatom. Đozo će 1943. godine u Glasniku Islamske vjerske zajednice, o tome pisati: "Ta *fetva* koju je donio Adem-aga iz Carigrada umnožena je fotografski i u nekim novčanim zavodima stajala izvješena na zidu".[12]

U kontekstu razmatranja različitih oblika podsticajnog finansiranja u domaćim uslovima ne treba ignorisati iskustva i pozitivne efekte ranijeg koncepta samoupravnog sporazumijevanja. On je, u osnovi i pored ostalog, predstavljao model zajedničkog učešća u podjeli profita ili gubitka. Njegovim korištenjem došlo je do izgradnje brojnih proizvodnih kapaciteta koji su imali pozitivan efekat na ukupan ekonomski razvoj zemlje.

Pored toga, politika bivše Narodne banke Jugoslavije i Narodne banke SR Bosne i Hercegovine, kroz brojne programe selektivnog kreditiranja iz sredstava primarne emisije, predstavljala je snažnu finansijsku podršku tadašnjim preduzećima različitih privrednih oblasti u razvoju njihove poslovne djelatnosti i nastupu na inostranom tržištu.

Nije isključeno da su se određene ideje koncepta samoupravnog socijalizma crpile i iz tadašnjeg Islamskog svijeta ili pokreta Nesvrstanih zemalja koji je, pored ostalog, predstavljao i prostor prilično zatvoren za nastup tadašnjih trans-nacionalnih kompanija.

7.2.2. Iskustva savremenog Islamskog bankarstva u BiH

Prve inicijative za osnivanje domaće banke koja bi poslovala na Islamskim principima nastale su početkom devedesetih godina prošloga vijeka. To je trebala biti prva Islamska banka u bivšoj Jugoslaviji osnovana u cilju podrške razvoju i jačanju saradnje tadašnje Jugoslavije i Islamske Republike Iran. Sjedište banke trebalo je biti u Sarajevu. Međutim, dešavanja koja su nakon toga uslijedila zaustavila su praktičnu realizaciju ove inicijative.

Prvi pokušaji uvođenja Islamskih principa poslovanja u domaći bankarski sistem datiraju od sredine 1992. godine, odnosno od osnivanja Vakufske banke d.d. Sarajevo.[13] To je bila

prva banka u Bosni i Hercegovini koja se svojim aktima o poslovnoj politici obavezala da će, u okviru mogućnosti koje dozvoljavaju pozitivni zakonski propisi tadašnje Republike Bosne i Hercegovine, poslovati na principima *šerijata*. Vakufska banka u svojoj poslovnoj praksi, uglavnom je poslovala na kamatnom principu, ali se istovremeno pokušavala predstaviti i kao banka koja posluje "na osnovama *šerijatskog* prava". Ovakav "eksperiment" danas možemo smatrati, prije posljedicom nerazumijevanja koncepta "*interest-free*" modela od strane njenog tadašnjeg menadžmenta, nego ozbiljnim pokušajem primjene Islamskih principa u poslovanju domaćih banaka. Prema našim saznanjima, alternativni, beskamatni način poslovanja, i pored nekoliko pokušaja, u poslovnoj praksi ove banke nikada nije zaživio.

Prva banka u Bosni i Hercegovini koja je osnovana i u praksi nastojala poslovati po principima Islamskog bankarstva bila je Orient bank d.d. Sarajevo. Banka je osnovana početkom 1996. godine sa osnivačkim kapitalom od tadašnjih 2,5 miliona DEM.[14] Obavljala je poslove kreditiranja na beskamatnom principu, te vršila animiranje investitora iz inostranstva u cilju jačanja sopstvenog kapitala. Ipak, njen osnivač nije uspio odgovoriti zahtjevima kasnije uvećanog cenzusa minimalnog iznosa kapitala potrebnog za rad banaka u Federaciji BiH. Tako se Orient bank d.d. Sarajevo, kao prva banka u BiH koja je svoje poslovanje zasnivala na beskamatnom modelu finansiranja, od prvog januara 2000. godine pripojila konvencionalnoj ABS banci d.d. Sarajevo.

7.2.2.1. Bosna Bank International d.d. Sarajevo

Oktobra 2000. godine u Sarajevu je osnovana Bosna Bank International (BBI) d.d. Sarajevo kao jedina banka u Bosni i Hercegovini koja nastoji poslovati po Islamskim principima. Osnovni kapital Banke iznosi : 47,5 miliona KM,[15] a autorizovani 300 miliona US$. Njeni osnivači su: Islamic Development Bank 45,46%, Dubai Islamic Bank 27,27% i Abu Dhabi Islamic Bank 27,27%.

Domaći *Zakon o bankama* donesen u uslovima postojanja samo konvencionalnih banaka ne respektuje specifičnosti Islamskog *interest-free* modela poslovanja. Ipak, postojeći zakonski okvir ne predstavlja ograničenje za osnivanje Islamskih banaka. U tom smislu BBI je svoje osnovne ciljeve prilagodila lokalnim uslovima i definisala ih kako slijedi :

1. Da posluje kao nezavisna finansijska institucija na finansijskom tržištu BiH sa svim njenim građanima, te međunarodnim finansijskim tržištima, za svoj ili za račun trećih lica, bez lihvarstva u obliku kamate ili drugom obliku.

2. Da prima depozite, kreditira, investira i obavlja druge bankarske aktivnosti u zemlji i sa inostranstvom u skladu sa zakonom, međunarodnim bankarskim standardima, pravilima Međunarodne privredne komore (ICC - International Chamber of Commerce), koji su u skladu sa principima *šerijata*.

3. Da obavlja investicione bankarske aktivnosti neposredno ili kroz finansiranje ili kupovinu projekata drugih lica na nelihvarskoj osnovi. Realizacijom ovog cilja Banka će doprinijeti razvoju poduzetništva i bankarskog okruženja u Bosni i Hercegovini.

4. Da uspostavlja i razvija mostove za uspješnu saradnja između domaćih privrednih društava i banaka sa njihovim tradicionalnim evropskim i partnerima iz Muslimanskih zemalja (članicama OIC - Organizacije Islamske Konferencije), na polju direktnog i portfolio finansiranja vanjske trgovine i finansija, bankarskih i poslova zajedničkog ulaganja (joint venture).

5. Da surađuje sa drugim domaćim i inostranim bankama, firmama i organizacijama, koje prihvataju aktivnosti Banke i koje mogu doprinijeti ostvarivanju njenih ciljeva.[16]

Banka se obavezala da će preduzimati aktivnosti koje su u skladu sa Zakonom i principima poslovanja islamskih banaka.

Osnivači, Banku žele profilirati kao snažnu finansijsku instituciju koja će imati značajnu ulogu u razvoju, ne samo BiH, nego i regije Jugoistočne Evrope. Posmatrano sa aspekta kapitala BBI, predstavljala je jednu od većih banaka čiji je kapital, sa stanjem na dan 30.6.2002. godine, učestvovao sa 9,1% u ukupnom kapitalu bankarskog sektora Federacije BiH, odnosno, 6,9% u ukupnom kapitalu bankarskog sektora Bosne i Hercegovine.[17]

Nakon perioda početnog prilagođavanja, kadrovskog popunjavanja, te određenih unapređenja menadžerske strukture, BBI počinje da razvija svoju poslovnu aktivnost na

domaćem finansijskom tržištu. Krajem 2002. godine Banka je imala oko 25 miliona KM odobrenih zajmova za 1.200 privatnih, te 250 korporativnih klijenata.[18]

Banka, za sada, uglavnom, odobrava dugoročne kredite stanovništvu (sa rokom otplate do 15 godina) za finansiranje kupovine, izgradnje i adaptacije stambenih prostora na području BiH. Model finansiranja kreiran je na principima umanjujućeg ili opadajućeg finansijskog partnerstva korištenjem modela *ijara* (najma) i *opadajuće mušarake*. Klijent banke deponuje najmanje 30% ukupno potrebnih sredstava, dok banka obezbjeđuje ostatak. Sredstva se koriste za zajedničku kupovinu nekretnine (*mušaraka*) koja će se klijentu dati u finansijski najam (*ijara*). Mjesečna najamnina koju plaća klijent sastoji se iz dva dijela: rente i doplate učešća, odnosno isplate bančinog dijela uloga u zajedničkom poslu (*opadajuća mušaraka*). Visina rente zavisi od tržišnih uslova i dijeli se između dva partnera u skladu sa njihovim učešćem u finansijskom partnerstvu. Doplata učešće predstavlja iznos kojim klijent uvećava svoj udio u finansijskom partnerstvu.

Banka učestvuje u finansiranju i do 70% kupoprodajne cijene kupovine ili izgradnje, dok ostatak predstavlja učešće klijenta. U slučaju adaptacije Banka može učestvovati i do 100% vrijednosti troškova investiranja. Otplata se vrši u jednakim mjesečnim ratama čija visina ne prelazi 1/3 neopterećenih porodičnih primanja korisnika kredita. Cijena kredita određena je na osnovu jednogodišnje evropske referentne kamatne stope EURIBOR i profitne marže banke koja iznosi 4,5%. U sadašnjim uslovima, cijena finansiranja iznosi oko 8% godišnje uz bančino zadržavanje prava na njenu korekciju svakih šest ili dvanaest mjeseci. Banka, takođe naplaćuje i naknadu za obradu finansijskog zahtjeva u iznosu 1% od vrijednosti odobrenog kredita, ili minimalno 100 KM.

7.2.3. Mogući doprinos Islamskog bankarstva finansiranju ekonomskog razvoja BiH

Na osnovu analiza postojećeg stanja u bankarskom sektoru Bosne i Hercegovine, aktuelnih potreba za finansijskim sredstvima, te instrumenata Islamskog bankarstva, smatramo da se BBI može kvalitetno pozicionirati u segmentu komercijalno-razvojnog bankarstva. Postojeće komercijalne banke u BiH, uglavnom, su usmjerene ka kratkoročnom finansiranju domaćih kompanija uz kamatne stope koje su, još uvijek, prilično visoke za razvoj ozbiljnijih poslovno-razvojnih projekata. Takođe, i kamate koje one naplaćuju za finansiranje izvoza umanjuju konkurentnost domaćih kompanija u njihovom nastupu na inostranom tržištu.[19] U tom smislu, u Bosni i Hercegovini, nedostaju «prave» razvojne i uvozno-izvozne banke koje mogu pratiti veće klijente i pružiti im kvalitetan i povoljan bankarski servis. Nedostatak institucija razvojnog finansiranja predstavlja jednu od ozbiljnih razvojnih barijera. Zbog svog karaktera, Islamsko bankarstvo bi moglo doprinijeti popunjavanju navedenog *gap*-a. To bi doprinijelo razvoju, ne samo Islamskog bankarstva u BiH, već i ukupnom ekonomskom razvoju Bosne i Hercegovine.

BBI može ostvariti i određene komparativne prednosti u odnosu na druge domaće banke. Ona je u poziciji da može uspostaviti kvalitetne poslovne veze sa klijentima iz Muslimanskih zemalja kako kod nastupa domaćih kompanija na njihovim tržištima, tako i kod nastupa kompanija iz Muslimanskih zemalja na tržištu BiH, regije Jugoistočne Evrope, pa i Evropske Unije. Dalju prednost ove banke vidimo i u tome što je jedan od njenih osnivača i IDB - *Islamic Development Bank* - vodeća razvojna banka Muslimanskog svijeta čija iskustva u realizaciji razvojnih projekata za BBI i BiH mogu biti od velike koristi. Ipak, najveći potencijal BBI ima u uspostavljenju i razvoju poslovnih odnosa i saradnje sa sve većim brojem finansijskih i drugih institucija koje svoje poslovanje zasnivaju na principima *šerijata*.

7.2.3.1. Neki aspekti ekonomske saradnje BiH sa Muslimanskim zemljama

a) Vanjskotrgovinska saradnja BiH sa Muslimanskim zemljama, u 1990. godini, bila je prilično intenzivna. Prema statističkim podacima, Bosna i Hercegovina u 1990. godini izvezla je roba u vrijednosti 2,05 milijardi US$, a uvezla 1,89 milijardi US$ čime je ostvarila suficit robne razmjene u vrijednosti od 160 miliona US$. Od navedenog iznosa, roba u vrijednosti od 300,7 miliona US$ ili 14,7% izvezeno je u 18 Muslimanskih zemalja. Iste godine uvezeno je roba u vrijednosti 156,6 miliona US$ što je činilo 8,3% učešća u ukupnom uvozu.[20] Od deset zemlja u koje je BiH ostvarila najveći izvoz pet je bilo Muslimanskih (Iran, Kuvajt, Egipat, Irak i Turska) sa učešćem od 16,1% ostvarenog izvoza. Od deset zemalja od kojih je BiH ostvarila najveći uvoz dvije su bile iz grupe Muslimanskih (Libija i Irak) sa učešćem od 9,99%. Pregled ostvarenog izvoza po zemljama dat je u Tabeli 7.1.

	Zemlja izvoza	izvoz	u hiljadama US$	
1	**Iran**	**50.242**	**16,7%**	
2	**Kuvajt**	**42.846**	**14,2%**	
3	**Egipat**	**41.357**	**13,8%**	
4	**Irak**	**35.871**	**11,9%**	
5	**Turska**	**32.596**	**10,8%**	
6	Indonezija	16.978	5,6%	**67,5%**
7	Pakistan	14.381	4,8%	
8	Tunis	14.260	4,7%	
9	Libija	10.737	3,6%	
10	Saudijska Arabija	9.397	3,1%	
11	Maroko	9.319	3,1%	
12	Alžir	6.772	2,3%	
13	Malezija	4.903	1,6%	
14	Jordan	3.383	1,1%	
15	Sirija	3.239	1,1%	
16	Katar	1.425	0,5%	
17	Liban	976	0,3%	
18	Albanija	2.002	0,7%	
	Ukupno :	**300.685**	**100,0%**	

Izvor: Republički zavod za statistiku BiH: SG BiH 91, pp. 213. i 214.

Tabela 7.1. *Izvoz BiH u Muslimanske zemlje u 1990. godini*

Međutim, ono što je bilo još značajnije jeste veoma povoljan bilans robne razmjene BiH sa ovom grupom zemalja. Tako je BiH na svaki dolar uvoza iz Muslimanskih zemalja

ostvarila 1,92 dolara izvoza, što je bilo znatno povoljnije od ostvarenog prosjeka ukupne robne razmjene koji je u 1990. godini iznosio 1,08. Od deset zemalja sa kojima je BiH ostvarivala najveći suficit robne razmjene četiri su pripadale grupi Muslimanskih (Kuvajt, Egipat, Iran i Turska) sa učešćem od 19,5%. Od 18 Muslimanskih zemalja, deficit robne razmjene, BiH, imala je samo sa Libijom (72,7 miliona US$). Uvoz se uglavnom odnosio na naftu i njene derivate što je činilo oko petinu vrijednosti ukupnog uvoza navedenih energenata. Od deset zemalja sa kojima je BiH ostvarivala najveći deficit samo je jedna iz grupe Muslimanskih (Libija) sa učešćem od 12,2%.

Ostvareni suficit robne razmjene sa Muslimanskim zemljama iznosio je 226,3 miliona US$. On je predstavljao 75% ukupno ostvarenog izvoza u ove zemlje, bio je tri puta veći od ostvarenog deficita i činio gotovo polovinu vrijednosti ukupne robne razmjene sa ovom grupom zemalja. Izvoz u pet Muslimanskih zemalja (Iran, Kuvajt, Egipat, Irak i Tursku) činio je više od dvije trećine (67,5%) ukupno ostvarenog izvoza u navedenu grupu zemalja.

Uvoz iz Libije i Iraka činio je 73,3% ukupno ostvarenog uvoza, a ukoliko se navedenim zemljama pridruže Iran i Turska, to je predstavljalo 90,4% ukupno ostvarenog uvoza iz Muslimanskih zemalja. Pregled ostvarenog uvoza po zemljama dat je u Tabeli 7.2.

	Zemlja uvoza	uvoz	u hiljadama US$	
1	**Libija**	**83.422**	**53,3%**	
2	**Irak**	**31.410**	**20,1%**	
3	**Iran**	**13.879**	**8,9%**	**73,3%**
4	**Turska**	**12.944**	**8,3%**	
5	Tunis	5.345	3,4%	**90,4%**
6	Egipat	3.668	2,3%	
7	Alžir	2.253	1,4%	
8	Pakistan	1.309	0,8%	
9	Indonezija	1.191	0,8%	
10	Albanija	1.097	0,7%	
11	Maroko	55	0,0%	
12	Sirija	46	0,0%	
	Ukupno :	**156.619**	100,0%	

Izvor: Republički zavod za statistiku BiH: SG BiH 91, pp. 211. i 212.

Tabela 7.2. *Uvoz BiH iz Muslimanskih zemalja u 1990. godini*

Gotovo petina ukupno ostvarenog suficita robne razmjene sa Muslimanskim zemljama ostvarena je u razmjeni sa Kuvajtom, dok su tri zemlje (Kuvajt, Egipat i Iran) učestvovale sa 53% u ukupno ostvarenom suficitu. Sa šest zemalja (pored navedenih Turska, Indonezija i Pakistan) BiH ostvarivala je 76,3% ukupno ostvarenog suficita robne razmjena sa Muslimanskim zemljama. Pregled bilansa robne razmjene BiH sa Muslimanskim zemljama dat je u Tabeli 7.3.[21]

	Zemlja	izvoz	uvoz	bilans	u hiljadama US$	
1	**Kuvajt**	**42.846**	**0**	**42.846**	**19,8%**	
2	**Egipat**	**41.357**	**3.668**	**37.690**	**17,4%**	
3	**Iran**	**50.242**	**13.879**	**36.364**	**16,8%**	
4	Turska	32.596	12.944	19.651	9,1%	**53,9%**
5	Indonezija	16.978	1.191	15.787	7,3%	
6	Pakistan	14.381	1.309	13.072	6,0%	
7	Saudijska Arabija	9.397	0	9.397	4,3%	**76,3%**
8	Maroko	9.319	55	9.264	4,3%	
9	Tunis	14.260	5.345	8.915	4,1%	
10	Irak	35.871	31.410	4.461	2,1%	
11	Malezija	4.903	0	4.903	2,3%	
12	Alžir	6.772	2.253	4.519	2,1%	
13	Jordan	3.383	0	3.383	1,6%	
14	Sirija	3.239	46	3.193	1,5%	
15	Katar	1.425	0	1.425	0,7%	
16	Liban	976	0	976	0,5%	
17	Albanija	2.002	1.097	905	0,4%	
	Ukupno (bez Libije) :	289.948	73.197	216.751	100,0%	
18	Libija	10.737	83.422	-72.685		
	Ukupno:	300.685	156.619	144.066		

Izvor: Republički zavod za statistiku BiH: SG BiH 91, pp. 211. i 212.

Tabela 7.3. *Bilans robne razmjene BiH sa Muslimanskim zemaljama u 1990. godini*

U novije vrijeme, Bosna i Hercegovina bilježi visok deficit robne razmjene sa inostranstvom. U 2001. godini izvoz je iznosio 1,1 milijardu US$, uvoz 3,2 milijarde US$, tako da je deficit robne razmjene sa inostranstvom dostigao 2,1 milijardu US$. Brojni su razlozi ovakvog stanja. Ukazaćemo samo na visok stepen devastacije proizvodnih kapaciteta u toku agresije na BiH, što je imalo za posljedicu i gubitak izvoznih tržišta, te osamostaljivanje republika bivše Jugoslavije, tako da nekadašnji «unutrašnji robni promet» danas predstavlja dio vanjskotrgovinske razmjene.[22]

Ukoliko se uporede vrijednosti ostvarenog izvoza u posmatranom periodu može se zapaziti da je BiH u 2001. godini ostvarila 53% vrijednosti izvoza iz 1990. godine. Međutim, ukoliko se posmatra grupa Muslimanskih zemalja[23] u 2001. godini u ove zemlje izvezeno je roba u vrijednosti 13,7 miliona US$ što predstavlja tek 4,6% izvoza ostvarenog u 1990. godini. S druge strane, u 2001. godini BiH je ostvarila za 71% veći uvoz u odnosu na stanje iz 1990. godine. Međutim, od grupe Muslimanskih zemalja, u 2001. godini uvezeno je tek 28% vrijednosti uvoza ostvarenog u 1990. godini. Od ranijeg visokog suficita robne razmjene sa Muslimanskim zemljama, u 2001. godini bilježimo deficit u vrijednosti od oko 30 miliona US$, što je dvostruko više od vrijednosti ostvarenog izvoza. I na kraju, učešće ovih zemalja u ukupno ostvarenom izvozu, odnosno uvozu, sa ranijih 14,7%, odnosno 8,3% u 2001. godini palo je tek na 1,3%. Vidi: Tabelu 7.4.

Izvoz	1990	2001	2001/1990
Ukupno	2.050.338	1.080.418	**52,7%**
Muslimanske zemlje	300.685	13.748	**4,6%**
Učešće u ukupnom izvozu:	**14,7%**	**1,3%**	
Uvoz			
Ukupno	1.890.026	3.239.425	**171,4%**
Muslimanske zemlje	156.619	43.505	**27,8%**
Učešće u ukupnom uvozu:	**8,3%**	**1,3%**	

Izvor: prema podacima iz tabele u Prilogu 7.2.

Tabela 7.4. *Promjene u strukturi robne razmjene BiH sa Muslimanskim zemljama u periodu 1990. – 2001. godina*

Na osnovu navedenog, može se zaključiti da Bosna i Hercegovina u odnosima robne razmjene sa Muslimanskim zemljama ostvaruje veoma skromne rezultate kako u dijelu izvoza, tako i u dijelu uvoza. Ukoliko se sadašnje stanje uporedi sa stanjem prije agresije zapaža se ogroman pad vrijednosti izvoza BiH u navedene zemlje, te drastično pogoršanje odnosa robne razmjene – od visokog suficita ka visokom deficitu.

Muslimanske zemlje danas predstavljaju interesantno tržište za mnoge razvijene zemlje. Ukupna vrijednost uvoza Muslimanskih zemalja u 1999. godini dostigla je 342 milijarde US$, a izvoza 379 milijardi US$. Najveće uvoznike čine: Malezija (65,5 milijardi US$),

Turska (40,7), Ujedinjeni Arapski Emirati (33,0) i Saudijska Arabija (28,0 milijardi US$). S druge strane, najveći izvoznici su: Malezija (84,5 milijardi US$), Indonezija (57,3) i Saudijska Arabija sa ostvarenim izvozom u 1999. godini u vrijednosti od 47,3 milijarde US$.[24]

Prema navedenom, smatramo da tržište Muslimanskih zemalja za BiH može predstavljati veoma «interesantan» segment globalnog svjetskog tržšta. Ranija iskustva domaće privrede u nastupu na navedenim tržištima, te današnji razvijeni prijateljski, politički, kulturni i drugi odnosi BiH sa Muslimanskim zemljama, predstavljaju solidnu osnovu za ponovno uspostavljanje, oživljavanje i unapređenje ekonomske saradnje BiH sa navedenim zemljama. Ovo posebno u situaciji kada su osnivanjem Islamske banke u BiH stvorene i pretpostavke kvalitetne finansijske podrške ekonomskoj saradnji. Ignorisanje navedenih razvojnih potencijala sebi ne bi mogle dozvoliti ni mnogo razvijenije zemlje od naše.

b) Direktne strane investicije (FDI - *Foreign Direct Investments*) predstavljaju drugi značajan aspekt saradnje BiH sa Muslimanskim zemaljama. U periodu od maja 1994. do 30. juna 2002. godine BiH je primila ukupno 655 miliona FDI. Od navedenog iznosa 147 miliona FDI porijeklom je iz Muslimanskih zemalja. Najveći pojedinačni investitori su Kuvajt sa 104 miliona US$ ili 70,3% svih investicija iz Muslimanskih zemalja, te Turska sa 15 miliona ili 10,1%. Struktura FDI porijeklom iz Muslimanskih zemalja data je u Tabeli 7.5.

Posljednjih godina smanjuje se učešće Muslimanskih zemalja u strukturi ukupnih FDI. Tako su krajem 1998. godine Muslimanske zemlje učestvovale sa oko 60% u ukupnim FDI, da bi krajem 2001. godine to učešće iznosilo 26,6%, a polovinom 2002. godine 22,7%. Najviše FDI, porijeklom iz Muslimanskih zemalja, usmjereno je u sektore proizvodnje i bankarstva. Pregled FDI u BiH po zemljama iz kojih dolaze najznačajniji investitori, dat je u Prilogu 7.3.

U deset kompanija sa najvećim FDI uloženo je ukupno 514,8 miliona KM ili 37,3% ukupnog iznosa FDI. Od tog iznosa četiri Muslimanske zemlje (Kuvajt, Saudijska Arabija, UAE i Turska) investirale su u tri kompanije 262,3 miliona KM ili 51% navedenog iznosa. Pregled registrovanih FDI u kompanije sa najvećim ulozima dat je u Prilogu 7.4.

u hiljadama

Zemlja	Iznos FDI		% učešća
	KM	US$	
Kuvajt	219.841	104.366	70,3%
Turska	31.687	15.043	10,1%
UAE	25.923	12.307	8,3%
Saudijska Arabija	22.737	10.794	7,3%
Malezija	5.281	2.507	1,7%
Tunis	2.858	1.357	0,9%
Gvineja	2.425	1.151	0,8%
Iran	1.003	476	0,3%
Sudan	805	382	0,3%
Pakistan	117	56	0,0%
Egipat	78	37	0,0%
Sirija	45	21	0,0%
Jordan	31	15	0,0%
Katar	18	9	0,0%
Libija	18	9	0,0%
Indonezija	15	7	0,0%
Libanon	12	6	0,0%
Ukupno	**312.894**	**148.543**	**100,0%**
Ukupno BiH	1.380.097	655.180	
Učešće Muslimanskih zemalja	**22,7%**	**22,7%**	

Izvor: Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH

Tabela 7.5. *Pregled registrovanih FDI Muslimanskih zemalja u BiH za period maj 1994. do 30.6.2002. godine*

Banke iz Muslimanskih zemalja predstavljaju značajne investitore u domaći bankarski sektor. Kapital Islamskih finansijskih institucija učestvuje sa 13,4%, a kapital iz Muslimanskih zemalja sa 21% u ukupnom inostranom kapitalu bankarskog sektora FBiH.

Međutim, samo četiri Muslimanske zemlje (Kuvajt, Turska, UAE i Saudijska Arabija) predstavljaju ozbiljnije investitore kapitala u BiH u obliku FDI. Na ove četiri zemlje odnosi se 96% ukupnih FDI porijeklom iz Muslimanskih zemalja. U tri kompanije investirano je 84% ukupnih FDI, od toga u jednu proizvodnu (BH Steel Željezaru u Zenici) 61%, te dvije banke (BBI-Bosna Bank International d.d. Sarajevo i Turkish Ziraat Bank d.d. Sarajevo) 23,2% ukupnih FDI.

Na osnovu navedenog, može se zaključiti da je učešće Muslimanskih zemalja u strukturi FDI u BiH, još uvijek, prilično skromno (kako po broju zastupljenih zemalja, tako i po

vrijednosti investiranog kapitala) u odnosu na njihove investicione potencijale. Smatramo da postoje značajni potencijali i neiskorištene mogućnosti saradnje BiH sa Muslimanskim zemljama u segmentu stranih direktnih investicija.

7.3. Neki problemi i ograničenja implementacije Islamskog bankarstva u uslovima konvencionalnog ekonomskog sistema na primjeru BiH

U domaćim uslovima kada je cjelokupan bankarski sistem zasnovan na konvencionalnom bankarstvu, uvođenje alternativnog načina poslovanja predstavlja izazov ali i prilično težak posao. Ovo posebno sa aspekta domaćeg pravnog i ekonomskog sistema koji ne respektuje mogućnost postojanja "alternativnog pristupa". U ovom dijelu studije, a na osnovu izvršenih analiza Islamskog bankarstva, ukazaćemo na neke od problema procesa implementacije Islamskog bankarstva uopće, a posebno u uslovima domaćeg, konvencionalnog ekonomskog sistema.

a) Ograničenja domaćeg zakonodavstva

Domaća Islamska banka svoje poslovanje mora uskladiti sa postojećim zakonskim propisima i u tom okviru tražiti mogućnosti realizacije svojih poslovnih i razvojnih ciljeva. Zakon o bankama[25] kao i prateći zakonski propisi ne respektuju specifičnosti "*interest-free*" modela poslovanja. Kao što smo već istakli, postojeće zakonodavstvo ne sprečava osnivanje i poslovanje Islamskih banaka jer ne propisuje obavezu plaćanja i naplate kamate. Međutim, brojnim ograničenjima, ono ne omogućava njihovu punu poslovnu ekspanziju. Kao ilustraciju navešćemo nekoliko primjera.

Zakon o bankama (*članom 39*) precizno propisuje da "banka može obavljati samo sljedeće djelatnosti : 1) primanje svih vrsta novčanih depozita i drugih novčanih sredstava; 2) davanje i uzimanje kredita i finansijski lizing; 3) davanje svih oblika novčanog jemstva; 4) učešće, kupovina i prodaja instrumenata tržišta novca i kapitala za svoj ili tuđi račun; 5) usluge platnog prometa i prenosa novca; 6) kupovina i prodaja strane valute; 7) izdavanje i upravljanje sredstvima plaćanja (uključujući kreditne kartice, putne i bankarske čekove); 8) pohranjivanje i upravljanje vrijednosnim papirima i drugim vrijednostima; 9) usluge finansijskog menadžmenta; 10) kupovina i prodaja vrijednosnih papira i 11) drugi poslovi

koji proizilaze iz tačke 1. - 10.”. Prema navedenom, banka se ne može baviti trgovinom ili posredovanjem u prometu, kao djelatnostima na čijim osnovama su razvijeni modeli finansiranja koje dominantno, u svojoj poslovnoj praksi, primjenjuju savremene Islamske banke. Kao jedan od osnovnih *šerijatskih* uslova za valjanost modela finansiranja zasnovanih na, ranije pojašnjenim, metodama prodaje jeste da banka mora postati stvarnim vlasnikom robe ili opreme koja je predmetom prometa, odnosno finansiranja. To podrazumijeva da banka preuzima i rizike koji prate robu od trenutka njenog preuzimanja od prodavca do trenutka njene prodaje, odnosno predaje kupcu. Nemogućnost bavljenja trgovačkim aktivnostima uskraćuje Islamskoj banci mogućnost korištenja modela finansiranja koji su zasnovani na metodama prodaje ili trgovine kao što su *murabaha*, *salam*, *istisna'a*, te drugih sličnih modela ili modela koji predstavljaju kombinaciju navedenih sa ostalim modelima finansiranja.[26] Obzirom da korištenje navedenih modela finansiranja, za Islamske banke, predstavlja osnovni izvor zarade i generiranja profita - jasno je koliko navedeno zakonsko ograničenje utiče na poslovanje, konkurentnost i razvoj Islamskih banaka na domaćem finansijskom tržištu.[27]

Murabaha, dalje, predstavlja i osnovni model kratkoročnog finansiranja u praksi Islamskih banaka, tako da navedeno ograničenje sužava i mogućnost Islamske banke da kvalitetno angažuje svoje kratkoročne izvore. Naime, prema *Odluci o minimalnim standardima za upravljanje rizikom likvidnosti banaka*[28] (*član 6.*) banka je obavezna da vrši ročno usklađivanje izvora i plasmana sredstava u cilju sprečavanja rizika nelikvidnosti koji realno može nastati angažovanjem kratkoročnih izvora u srednjoročne i dugoročne plasmane. Ukoliko Islamska banka nema adekvatnih modela pogodnih za kratkoročno angažovanje likvidnih sredstava onda ona propušta priliku da ostvari zaradu, što je može dovesti u nepovoljniju poziciju u odnosu na konkurenciju. S druge strane, potrebe njenih klijenata za kratkoročnim izvorima finansiranja ostale bi nezadovoljene. Ovaj nedostatak mogao bi se djelimično otkloniti korištenjem modela “privremene ili umanjujuće *mušarake*” o kojem će u nastavku biti nešto više govora.

U narednim istraživanjima značajno bi bilo razmotriti mogućnost osnivanja *murabaha*-kompanije koja bi bila u vlasništvu banke i bavila se trgovačkim poslovima, dok bi Islamska banka ostala u segmentu finansiranja *murabaha* poslovnih aktivnosti. Sličan

model razmotrićemo u nastavku kod sagledavanja mogućnosti korištenja *idžara* modela finansiranja.

Drugi modeli finansiranja kao što su *mudaraba, mušaraka i idžara* Zakonom o bankama nisu zabranjeni, ali i za njihovo korištenje postoje određena zakonska ograničenja. Ranije smo konstatovali da se *mudaraba* model finansiranja, zbog visokog rizika, rijetko koristi i praksi Islamskih banaka. Isti razlog može biti opredjeljujući i za ograničeno korištenje ovog modela u praksi domaće Islamske banke.

Mušaraka, u svom "klasičnom" obliku, kao model finansiranja zasnovan na partnerstvu, zajedničkom ulaganju, odnosno učešću u raspodjeli dobiti ili gubitka, mogao bi naći svoju praktičnu primjenu u poslovnoj praksi domaće Islamske banke. Ipak, njegovu širu primjenu, ne treba očekivati, najmanje iz nekoliko sljedećih razloga:

- u skladu sa *Zakonom o bankama* (*član 22.)* "Banka ne može, direktno ili indirektno, bez prethodnog odobrenja Agencije, imati:

  1. značajan dionički interes u pravnom licu koji, prema njegovoj trenutnoj neto vrijednosti, prelazi iznos od 5% osnovnog kapitala banke utvrđenog posebnom odlukom Agencije (u daljem tekstu osnovni kapital), ili

  2. ukupnu neto vrijednost svih dioničkih interesa banke u drugim pravnim licima iznad 20% osnovnog kapitala banke.

  Banka ne može, direktno ili indirektno, imati dionički interes u jednom pravnom licu koji prelazi 15% njenog osnovnog kapitala, niti dioničke interese u pravnim licima u ukupnoj vrijednosti većoj od 60% osnovnog kapitala banke".

  Navedeno predstavlja značajno ograničenje korištenja *mušaraka* modela finansiranja u poslovnoj praksi domaće Islamske banke. Naime, Islamska banka, ne samo da ne može računati na korištenje efekata "finansijske poluge" ona, u skladu sa navedenim zakonskim odredbama, nije u mogućnosti, korištenjem ovog modela finansiranja, angažovati sredstva veća od 60% vrijednosti svog osnovnog kapitala;

- *mušaraka* model finansiranja zahtjeva veoma složenu, komplikovanu i dugotrajnu administrativnu proceduru realizacije, tako da ne može biti poslovno praktičan model finansiranja sa aspekta, kako banke, tako i njenih klijenata. Sa ovim su vezani i visoki troškovi realizacije ovog modela što bi, sa aspekta troškova, moglo biti prihvatljivo samo za projekte veće vrijednosti, čiji je iznos, opet, limitiran gore

navedenim zakonskim ograničenjima. Ukoliko bi se *mušaraka* koristila za finansiranje projekata manje vrijednosti, troškovi i složena procedura ne bi bila srazmjerna pozitivnim efektima koji bi se takvim finansiranjem mogli ostvariti;

- kod realizacije *mušaraka* modela finansiranja, banka mora imati iskusno i brojno osoblje, ne samo za ocjenu prihvatljivosti ponuđenih programa, već i za zajedničko upravljanje i vođenje kompletnih projekata;

- *mušaraka* ugovori, u pravilu, imaju dugoročan karakter, tako da je banka "prisiljena da čeka" više godina na raspodjelu ostvarenog profita;

- poseban problem predstavlja kontrola tačnosti i objektivnosti računovodstvenih iskaza, obzirom da banka, u pravilu, partneru povjerava poslove vođenja poslovnih knjiga. Sa ovim je neposredno vezano i pitanje objektivne procjene tržišne vrijednosti uloga ili imovine partnera koja se unosi u zajednički posao. Takođe, ne treba podcijeniti ni različite vrste mogućih manipulacija od strane poduzetnika u toku vođenja samog posla. Ovo, posebno u dijelu povećanja troškova u cilju smanjenja ili eliminacije profita, zadržavanja i/ili prikrivanja ostvarenog prihoda, pa čak i «lažnog stečaja»;

- na kraju, u *mušaraka* poslovnom odnosu, obzirom na njegovu prirodu, međusobne garancije nisu dozvoljene osim u slučajevima zaštite od nezakonitog prisvajanja tuđe imovine, zloupotreba, nemara, aljkavosti i privrednih prestupa druge strane. U tom slučaju može se tražiti garancija, založno pravo ili hipoteka. S druge strane, nisu dozvoljeni nikakvi oblici obezbjeđenja partnera za uloženi kapital niti garancija za profit kojeg društvo treba da ostvari.

Iz navedenih razloga, cijenimo da *mušaraka* u svom "klasičnom" obliku, u domaćim uslovima, nije praktičan i pogodan model finansiranja kompanija i njihovih potreba za investicionim sredstvima.

Model finansijskog partnerstva u vidu "privremene ili umanjujuće *mušarake*" predstavljao bi pogodniji oblik finansiranja. Njime se finansira konkretan posao na osnovu zaključenog *mušaraka* ugovora između Islamske banke i klijenta sa unaprijed utvrđenim rokom trajanja u toku, ali i po završetku posla, odnosno, isteku ugovora, banka i klijent dijele ostvarenu dobit po unaprijed utvrđenom omjeru. U uslovima nemogućnosti ili otežane primjene

murabaha modela finansiranja, ovaj model bi mogao predstavljati prihvatljiv način kratkoročnog finansiranja.

Idžara model finansiraja sa aspekta *Zakona o bankama* nije sporan. *Članom 39, tačka 2.*, bankama je dozvoljeno da se mogu baviti poslovima "finansijskog lizinga". Međutim, Islamske banke u svojoj praksi primjenjuju "operativni" lizing koji predpostavlja da banka kupuje predmete budućeg iznajmljivanja i daje ih u zakup svojim klijentima. Tako je predmet najma u vlasništvu najmodavca-banke koja nosi rizik njegovog uništenja ili oštećenja u toku perioda trajanja najma.[29] Prema tome, ni ovaj model finansiranja, u njegovom izvornom obliku, Islamska banka, u domaćim uslovima, ne bi mogla obavljati samostalno. Ona bi, poput konvencionalnih banaka, mogla osnovati lizing ili *idžara*-kompaniju koja bi se bavila poslovima lizinga, dok bi ona sama ostala u segmentu njegovog finansiranja.

Islamska banka, na domaćem tržištu, može se baviti "ostalim bankarskim poslovima" o kojima je, u ranijim analizama, bilo više govora.

b) Nepovoljan uticaj poreskog sistema

Kao poseban ograničavajući faktor korištenja pojedinih modela finansiranja javlja se i problem primjene postojećeg poreskog sistema u poslovanju domaće Islamske banke. Kod *mudaraba* i *mušaraka* modela finansiranja zasnovanih na učešću u raspodjeli profita ili gubitka, odnosno na partnerstvu, javlja se problem dvostrukog oporezivanja. Finansirana kompanija, po okončanju poslovne godine, obavezna je platiti porez na ostvarenu dobit po stopi od 30%. Tek nakon toga, Islamskoj banci može prenijeti njen dio profita koji time postaje bančin prihod. Na kraju poslovne godine, banka iskazuje svoj poslovni rezultat i, ukoliko ostvari dobit, obavezna je na njega platiti porez. Sa istim problemom banka je suočena i kod eventualne realizacije *murabaha* i *idžara* poslovnih aranžmana koje vrši posredstvom svojih *murabaha* ili *idžara* kompanija. U ovom slučaju, konvencionalne banke su u znatno povoljnijem položaju, obzirom da kamata koju naplaćuju, za kompaniju, predstavlja trošak koji tereti njene rashode i time umanjuje osnovicu obračuna poreza na dobit. Dalje, banke plaćaju porez na prihode koje ostvaruju po osnovu naknade, ali ne i po osnovu kamate. Obzirom da Islamska banka ne ostvaruje prihode po osnovu kamate, ona je i po tome u nepovoljnijem položaju od konvencionalnih.

Prema tome, u segmentu poslovanja po principu učešća u raspodjeli dobiti ili gubitka "troškovi" finansiranja, za kompaniju ne predstavljaju rashod ili trošak poslovanja, što neposredno utiče na povećanje poreske osnovice, odnosno obračun poreza na dobit. Time su veća i državna zahvatanja po ovom osnovu. Obzirom da navedeni model finansiranja ima veće društveno-ekonomske efekte jer više doprinosi ostvarenju budžetskih prihoda, trebao bi biti obuhvaćen odgovarajućim poreskim i drugim olakšicama. Buduća istraživanja mogla bi biti usmjerena na sagledavanje navedenih efekata, kao i efekata uvođenja sistema poreza na dodatnu vrijednost (PDV) na poslovanje Islamske banke.

c) Uticaj sudskog sistema

Ugovaranje pojedinih modela finansiranja koje primjenjuju Islamske banke otežano je i zbog potrebe da se pravna logika *šerijata* uskladi sa važećim (sekularnim) zakonodavstvom. U ovom kontekstu treba navesti i probleme koji se mogu pojaviti u eventualnim sporovima sa domaćim kompanijama ili klijentima kod nadležnih domaćih sudova jer pravno definisanje pojedinih modela finansiranja koje koriste Islamske banke, u okviru domaćeg pravnog sistema, može dovesti do komplikovanih pravnih konstrukcija koje kasnije mogu rezultirati složenim i neizvjesnim sudskim sporovima.

d) Odnos prema Centralnoj banci, nadzornim i drugim državnim institucijama

U uslovima domaćeg konvencionalnog ekonomskog sistema problemi se mogu pojaviti i u odnosima Islamske banke sa državnim i nadzornim institucijama kao što su Centralna banka, Agencija za bankarstvo, Poreska uprava i druge institucije. Centralna banka ima strogo propisana pravila obavezne rezerve koju komercijalne banke izdvajaju i drže na njenim računima. Ukoliko iznos obavezne rezerve prelazi «ekvivalent od pet procenata ukupnog iznosa njihovih pojedinačnih obaveza» Centralna banka komercijalnim bankama obračunava naknadu (kamatu) po tržišnoj stopi. Takođe i u slučaju neispunjenja obaveze držanja obaveznih rezervi Centralna banka naplaćuje zateznu kamatu. I u jednom i u drugom slučaju Islamska banka mora stupiti u pregovore sa Centralnom bankom u cilju utvrđivanja prihvatljivog modela kojim će se zamijeniti navedeni konvencionalni način naplate ili plaćanja kamate. Ovom prilikom nećemo ulaziti u problem politike likvidnosti Islamskih banaka na koji upozorava Harran kada kaže: «Islamske banke, obzirmo na prirodu same banke i njenih aktivnosti, zahtjevaju liberalniji pristup u kontroli nivoa njihove likvidnosti u odnosu na konvencionalne banke[30].

e) Povećan rizik kao ograničavajući faktor

Konvencionalne banke posebnu pažnju koncentrišu na sagledavanju mogućnosti vraćanja kredita i plaćanja kamate od strane svojih klijenata. Kod modela finansiranja na bazi podjele profita ili gubitka, odnosno partnerstva, težište je na analizi samog posla i sagledavanju mogućnosti ostvarenja profita. To podrazumijeva pokriće svih troškova poslovanja i plaćanje poreza na dobit. Nagrada koja se time dobija nije fiksna i nezavisna od uspjeha poduzetnika, već upravo obrnuto, ona je u neposrednoj zavisnosti od rada i uspjeha kako samog projekta, tako i poslovanja društva. Islamske banke, time su suočene su rizikom ostvarenja profita ili rizikom obezbjeđenja svojih prihoda. Prema navedenom, rizik kojeg preuzimaju Islamske banke znatno je veći od rizika kojeg u procesu kreditiranja imaju konvencionalne banke.

Konvencionalne bankare gotovo da ne interesuje zarada koju društvo ostvari kreditiranim poslom. Oni su zainteresovani da im se kredit vrati i kamata uredno plati. Dok bankara u Islamskoj banci upravo interesuje dobit koju *mudarib* ostvari jer će na osnovu nje i banka ostvariti svoje prihode. U ovom slučaju radi se o dvostrukom riziku[31]. Prvi, koji bi se mogao nazvati i subjektivni - odnosi se na moralni rizik koji uzrokuje *mudarib* kada proglasi gubitak ili iskaže profit manji od onog koji realno ostvaruje. On nastaje kao posljedica nedostatka poštenja i časti od strane *mudarib*-a. I drugi – objektivni ili poslovni rizik koji nastaje kao posljedica pogoršanja prilika u okruženju koje nepovoljno utiču na projektovani ili očekivani poslovni rezultat. I jedno i drugo nepovoljno utiče na poslovanje banke i može imati za posljedicu gubitak, što opet dovodi do ugrožavanja njenog poslovnog kredibiliteta.

Islamske banke, kod poslova po modelu *murabaha*, preuzimaju rizik nabavke robe ili opreme do trenutka njegove predaje kupcu. Pri tome one snose znatno veći rizik od komercijalnih banaka. Slično je i kod *idžara* modela finansiranja. Rizik i odgovornost u toku perioda korištenja predmeta najma, osim rizika oštećenja ili uništenja koji nastaje nemarom ili greškom korisnika najma, ostaje na banci, odnosno *idžara* - kompaniji.

Islamske banke suočene su i sa većim rizikom kod otplate kredita. One, po *šerijatu*, ne mogu naknadno uvećavati vrijednost otplate ili tražiti dodatno plaćanje za slučaj kašnjenja

sa plaćanjem rate kredita ili rate najamnine. Konvencionalne banke u tom slučaju zaračunavaju zatezne kamate. U nerazvijenim ekonomijama česta je pojava da klijenti kasne u otplati kredita što povećava rizik, ali i onemogućava Islamsku banku da oprihoduje kasnije naplaćene penale. Kao što smo vidjeli u četvrtom dijelu, naknadno naplaćeni penali ne mogu se uključiti u prihod banke, već se, eventualno, mogu deponovati na poseban račun i koristiti za humanitarne svrhe.

Imajući sve ovo u vidu, a u cilju uspješne realizacije posla, od poduzetnika koji rade na principima učešća u podjeli dobiti ili gubitka, očekuje se veći stepen ličnog i poslovnog morala, te profesionalnih znanja i iskustva. Korištenjem svojih modela finansiranja Islamske banke suočavaju se sa znatno većim rizicima u odnosu na konvencionalne.

f) Problemi ugovaranja profita i izbora projekta

Jedan od problema kod ugovaranja poslova na dugoročnoj osnovi je i nedostatak iskustvenih ili statističkih podataka o ostvarenim stopama profita po pojedinim granama privrede. Ovim nedostaje jedna objektivna mjera koja bi mogla korisno poslužiti kod izbora i ocjene pojedinih programa. Zbog toga je česta pojava da Islamske banke svoje profitne stope vezuju za prosječne kamatne stope na lokalnim tržištima ili za međunarodnu referentnu kamatnu stopu kao što je LIBOR ili EURIBOR. Tako se navedene stope koriste i kao osnova za određivanje diskontnih stopa kod ocjene investicionih projekata.

Jedan od zahtjeva izbora prihvatljivog projekta za finansiranje od strane Islamske banke sadržan je u tome da se, prije analize očekivane profitne stope, sagleda sam posao sa aspekta njegove usaglašenosti sa *šerijatom* i efekata na ukupan društveni razvoj. Teoretičari Islamske ekonomije upozoravaju da "profit nije jedini cilj za donošenje poslovne ili investicione odluke". Prije njegove analize potrebno je sagledati da li su zadovoljeni i drugi osnovni kriteriji kao što je npr. "proizvodnja dozvoljenih proizvoda na dozvoljeni način". Pored toga, pojedini teoretičari od Islamske banke očekuju da se u izboru između profitabilnog i projekta koji ima veći efekat na ukupan socijalni razvoj - opredijele za ovaj drugi. S druge strane, kada se Islamske poslovne banke opredjeljuju za finansiranje različitih projekata onda je za očekivati da će, uz zadovoljenje "osnovnih kriterija usaglašenosti sa *šerijatom*", upravo visina očekivanog profita biti opredijeljujuća kod izbora projekta. U ovom kontekstu postavlja se pitanje: da li je realno očekivati da

Islamska poslovna banka, pa još u privatnom vlasništvu, ignoriše visinu profita kao opredjeljujući faktor izbora projektata u uslovima njihove konkurencije? Ona je to gotovo prinuđena učiniti, ne samo u interesu ostvarenja sopstvene zarade, nego u cilju zaštite svojih deponenata i u krajnjoj liniji - svog opstanka.

O riziku, odgovornosti i instrumentima obezbjeđenja i zaštite u poslovnoj praksi Islamskih banaka, bilo je više govora u četvrtom dijelu studije. Ovdje ćemo samo naglasiti da upravo «kvalitet» preuzimanja rizika od strane Islamskih banaka predstvalja jednu od njegovih osnovnih karakteristika, ali i temeljnih razlika u odnosu na konvencionalno bankarstvo. Profesor Wilson pravi razliku između konvencionalnog i Islamskog bankarstva ukazujući da Islamske banke omogućavaju «etičke finansijske aranžmane» koji imaju za cilj da se izbjegne situacija u kojoj povjerilac eksploatiše dužnika. Kada se koristi finansijski aranžman u kojem je naglasak na podjeli rizika, banka se legitimno koristi uspjehom profitabilnog projekta korisnika njenih fondova, ali ga u slučaju neuspjeha ne prisiljava da sam preuzme dvostruki teret – gubitak sopstvenog uloga (rada i imovine) i plaćanje kamate sa povratom glavnice.[32]

Preuzimanje rizika od strane Islamskih banaka temelji se na principima *šerijata*. Konvencionalne banke svoju poslovnu politiku zasnivaju upravo na tome da cjelokupan rizik neuspjeha kreditiranog projekta u potpunosti prenesu na dužnika i na taj način zaštite svoje interese. To se dešava i pored složenih bankarskih procedura analize kreditnog boniteta dužnika, analize i ocjene njegove poslovne ideje, te sagledavanja faktora u okruženju koji mogu uticati na projekat. Kada poduzetnik zadovolji sve bankarske uslove, dostavi tražene instrumente obezbjeđenja povrata kredita, te dobije tražena sredstva on je i dalje samostalno suočen sa ukupnim rizikom neuspjeha projekta. Banka se tako zaštitila od rizika objektivne, ali i subjektivne naravi (loša kreditna analiza i procjena banke, odnosno propusti nastali u fazi procesu odobravanja kredita).

Na kraju treba ukazati i na primjedbe Islamskih bankara po kojima u realizaciji pojedinih modela finansiranja «Islamske banke preuzimaju nesrazmjerno visok rizik» koji opterećuje njihovo poslovanje i povećava troškove. Uz navedene primjedbe su i zahtjevi za koncipiranjem modela i pristupa u kojima povjerioci neće biti forsirani da preuzimaju suviše veliki rizik i troškove.[33]

g) Konkurencija konvencionalnih banaka i nedovoljna informisanost potencijalnih klijenata

Islamske banke, u konvencionalnim ekonomskim uslovima, susreću se sa snažnom konkurencijom konvencionalnih banaka. Ipak, njihova najveća konkurentska prednost sadržana je u tome što je njihovo poslovanje zasnovano i usaglašeno sa principima *šerijata*, odnosno, Islamski prihvatljivim modelima finansiranja. Brojni teoretičari Islamske ekonomije navedenu komparativnu prednost smatraju ključnom i ne ulaze u dalje analize, niti vrše poređenja sa konvencionalnim bankama. Oni ističu da se, obzirom da su zasnovane na potpuno drugačijim osnovama, Islamske i konvencionalne banke, u klasičnom smislu, ne mogu porediti.[34]

Ipak, u poslovnom smislu, elemente konkurentnosti banaka prepoznajemo u sljedećem:

- povjerenju klijenata u poslovnu politiku, snagu i stabilnost banke,
- profilu i asortimanu usluga koje banke mogu ponuditi svojim klijentima,
- uslovima deponovanja i finansiranja, te visini naknada ili cijeni bankarskih usluga,
- profesionalnosti i personalnom kvalitetu bankarskog osoblja i menadžmenta,
- lokaciji, i drugom.

Bez težnje za širom elaboracijom, u nastavku ćemo ukazati samo na neke od karakteristika Islamskih banaka koje, u domaćim uslovima, mogu nepovoljno uticati na njihovu konkurentsku poziciju.

Nemogućnost ponude kompletnog seta bankarskih usluga slabi konkurentsku sposobnost Islamske banke. Pri tome rizikuju da privuku visoko-rizične klijente koji iz različitih razloga nisu bili "interesantni" konvencionalnim bankama. Islamske banke, uz strogu selekciju svojih klijenata, moraju ponuditi povoljnije uslove kreditiranja i na taj način, smanjujući negativne efekte naprijed navedenog nedostatka, poboljšati svoju konkurentsku poziciju. Kao primjer navešćemo da Islamske banke, ne mogu svojim klijentima odobravati tzv. "nenamjenske kredite", odnosno kredite za "ostale potrebe u obrtnim sredstvima". To su krediti koji banka, u novčanom obliku, transferiše neposredno na transakcioni račun svog klijenta bez posebne kontrole namjene njihovog utroška. Široko su zastupljeni u poslovnoj praksi konvencionalnih banaka jer njihovi klijenti upravo preferiraju navedenu vrstu kredita. U Islamskom bankarstvu svaki kredit mora biti vezan

za realnu imovini ili predstavljati tzv. “namjenski kredit”. Banka se time pojavljuje kao posrednik i/ili učesnik u poslu, što često predstavlja “ograničavanje” poduzetničke slobode njenih klijenata, usložnjava, usporava i poskupljuje proceduru realizacije kredita, odnosno “otežava” poslovanje.

Dalje, obzirom da Islamska banka, kod finansiranja, preuzima i veći rizik realizacije kompletnog posla, za očekivati je da će i cijena njenih usluga biti srazmjerno veća, što opet nepovoljno utiče na njenu konkurentnost.

I na kraju, javnost i potencijalni klijenti Islamske banke nisu dovoljno upoznati sa načinima njenog poslovanja, mogućnostima deponovanja sredstava i modelima finansiranja. S druge strane, njihova znanja o načinima i uslovima poslovanja konvencionalnih banaka neuporedivo su bolja. To su samo neki od razloga koji mogu nepovoljno uticati na konkurentnost Islamskih u odnosu na konvencionalne banke. U cilju rješavanja navedenog problema Islamske banke posebnu pažnju moraju usmjeriti ka sljedećim aspektima:

- ***Edukacija menadžmenta i osoblja banke.*** Menadžment i osoblje, a ne kapital, presudni su za uspješan rad svake banke. Menadžment i više rukovodstvo banke trebaju imati poslovno iskustvo i dovoljno znanja iz oblasti Islamskog bankarstva da mogu sagledati svaki pojedinačni posao i kvalitetno riješiti poslovni problem. Pored toga, oni moraju imati i znanja iz oblasti Islama kako bi svoje ukupno ponašanje mogao uskladiti sa Islamskim principima i ostvariti uspješnu komunikaciju sa *šerijatskim* nadzornim odborom. Od menadžmenta Islamske banke, u konvencionalnim ekonomskim uslovima, očekuju se i znanja iz oblasti konvencionalnog bankarstva uz odlično poznavanje, kako općih ekonomskih i drugih uslova na lokalnom finansijskom tržištu, tako i uslova i odnosa na međunarodnom i posebno Islamskom finansijskom tržištu. U tom smislu neophodna je njihova permanentna edukacija.

  Također, neophodna je i edukacija osoblja banke u segmentu razvoja njihovih poslovnih sposobnosti u cilju efikasnog pružanja finansijskih usluga klijentima, te obavljanja drugih bankarskih poslova. U navedenom smislu bilo bi korisno

uspostavljanje suradnje sa specijalizovanim institucijama (školama) koje mogu doprinijeti, kako razvoju novih bankarskih proizvoda i usluga, tako i razvoja vještina osoblja banke u pružanju usluga njihovim klijentima.

Posebnu pažnju treba posvetiti specijalizaciji službenika banke koji obavljaju poslove sagledavanja i ocjene kreditnih zahtjeva, te vođenja i kontrole odobrenih projekata. Oni bi trebali biti specijalisti za pojedina tržišta ili pojedine grane privrede. Banka se, u ovom slučaju, treba zaštititi od "pre-optimističkih" očekivanja poduzetnika koji, vrlo često, "zaljubljeni" u svoju poduzetničku ideju, nisu u potpunosti svjesni svih opasnosti i rizika realizacije projekta.[35] Ipak, banka ne može imati eksperte za sve poslovne oblasti. To neposredno utiče na rast njenih troškova. U tom smislu, od Islamske banke očekuje se specijalizacija i koncentracija na nekoliko «poslovnih linija», ne zaboravljajući, pri tome, potrebu diverzifikacije rizika kako po djelatnostima, tako i po geografskim i ekonomskim regijama.

Prema navedenom, posao bankara u Islamskoj banci znatno je složeniji od onog u konvencionalnoj. On je suočen je sa potrebom razvoja novih i složenih modela finansiranja koji imaju niz specifičnosti i nose veći rizik u odnosu na konvencionalne finansijske modele. Prinuđen je da sa mnogo više pažnje, znanja i truda ocjenjuje pojedine projekte, vrši njihovu kontrolu, a po potrebi i aktivno učestvuje u upravljanje projektom ili kompanijom.

- ***Uspostavljanje saradnje i edukacija klijenata banke.*** Dobro obučeno i profesionalno osoblje banke jedna je od predpostavki uspjeha saradnje sa klijentima. S druge strane, Islamska banka ne može ostvariti svoju funkciju ukoliko njeni klijenti ne razumiju način njenog poslovanja, korištenja deponovanih sredstava i suštinu modela finansiranja. U uslovima konvencionalnog ekonomskog sistema, potencijalni klijenti, o tome imaju veoma skromna ili nikakva znanja. Za uspješnu i dugoročnu saradnju potrebno je da budu kvalitetno informisani i/ili educirani. Banka bi, tako, za svoje značajnije klijente (kompanije) trebala organizovati kratke informativne seminare na kojima bi ih upoznala o mogućnostima banke i načinima finansiranja. Razvojem saradnje sa korporativnim

klijentima, banka bi trebala organizovati različite specijalističke kurseve i seminare na kojima bi ih upoznala sa svim, a posebno tehničkim aspektima realizacije pojedinih i novih modela finansiranja. Ona bi, na osnovu sagledavanja potreba klijenata, trebala predložiti i adekvatne modele finansiranja.

- ***Informisanje javnosti.*** Problem nedovoljne informisanosti i ne poznavanja načina rada i poslovanja Islamske banke prisutan je i u njenim odnosima sa ostalim subjektima političkog i ekonomskog sistema, pa i sa najširom javnošću. Podizanje nivoa informisanosti o prirodi, ciljevima i alternativnim načinima finansiranja koje nude Islamske banke predstavlja njihov kontinuiran zadatak. U tom smislu, Islamska banka će, na osnovu profesionalno osmišljenog i definisanog programa ekonomske promocije, koristiti različite medije masovnog komuniciranja.

  Banka će, informišući javnost, uticati na stvaranje poslovnog ambijenta pogodnog za svoju tržišnu afirmaciju. S druge strane, biće potrebno mnogo strpljenja i međusobnog razumijevanja u njenim odnosima sa državnim, nadzornim i drugim institucijama i subjektima domaćeg ekonomskog sistema a sve u cilju efikasne realizacije zajedničkog cilja izraženog u poboljšanju i unapređenju ukupne ekonomsko-socijalne situacije.

h) Ostala ograničenja poslovanja u konvencionalnim uslovima

Islamske banke neće finansirati projekte koji su povezani sa, po *šerijatu*, zabranjenim proizvodima, uslugama, aktivnostima i djelatnostima bez obzira na visinu profita kojeg bi time mogle ostvariti. U navedenom kontekstu, Islamske banke ne bi trebale poslovati ni sa kompanijama koje su na bilo koji način povezane sa kamatom. Međutim, u savremenim domaćim uslovima teško je naći ozbiljniju kompaniju koja nema, na kamati zasnovanih, kreditnih aranžmana. Navedeno predstavlja ozbiljno ograničenje poslovanja Islamskih banaka u konvencionalnim uslovima. U ovom kontekstu treba podsjetiti i na kriterij "pretežne djelatnosti" o kojem je ranije bilo više govora. Prema njemu, Islamske banke neće investirati kapital i finansirati aktivnosti kompanija ili banaka čija se pretežna djelatnost zasniva na kamati. Po tome bi kompanije koje se u manjoj mjeri finansiraju kreditima zasnovanim na kamati, za Islamsku banku, mogle predstavljati prihvatljive

klijente. Što se tiče ostalih *šerijatskih* zabrana (alkohol, svinjetina, opojna sredstva, igre na sreći, prostitucija i drugo), smatramo da one, u domaćim uslovima, ne samo da ne predstavlja ograničenje, već predstavljaju značajan elemenat konkurentske prednosti Islamskih u odnosu na konvencionalne banke.

Iako u domaćem finansijskom sistemu imamo stabilnu valutu potrebno je napomenuti da je realizacija modela finansiranja koje koriste Islamske banke opterećena problemima devalvacije nacionalne valute i inflacije. Oni mogu ugroziti ili otežati realizaciju projekta u slučaju kada se finansirana oprema nabavlja iz inostranstva ili finansiranje i implementacija projekta zahtjeva više vremena. Za njihovu uspješnu realizaciju važna je stabilnost nacionalne valute, što je prilično «rijetka pojava» u nerazvijenim Muslimanskim zemljama. Islamske banke, probleme inflacije nastoje riješiti tehnikom «indeksiranja» u cilju zaštite svoje aktive, kapitala i depozita. Buduća istraživanja mogla bi biti usmjerenja ka analizi uticaja, sagledavanju načina zaštite Islamskih banaka od negativnih efekata devalvacije i inflacije, kako na depozite, implementaciju i realizaciju pojedinih modela finansiranja, tako i na njihov ukupan poslovni rezultat.

7.3.1. Posljedice navedenih problema i potreba njihovog rješavanja

Na osnovu navedenog, jasno je da se Islamsko bankarstvo još uvijek suočava sa brojnim i ozbiljnim problemima.[36] To ima za posljedicu da se Islamske banke, u pojedinim zemljama ili regijama, prilagođavaju uslovima lokalnih tržišta na način što u poslovnoj praksi koriste tzv. "hibridne" modele finansiranja. Takav pristup nailazi na oštre kritike od strane teoretičara Islamske ekonomije i autoriteta u oblasti *šerijatskog* prava. Pojedini modeli i instrumenti finansiranja ocijenjuju se "ne-Islamskim". U cilju rješavanja ovog problema sve su izraženiji zahtjevi za standardizacijom u oblasti Islamskog bankarstva. Ona bi doprinijela i smanjenju sadašnjih (često i značajnih) razlika u primjeni pojedinih finansijskih modela i instrumenata. Tako danas imamo situaciju da se npr. modeli finansiranja Islamskih banaka u Maleziji razlikuje od onih u Pakistanu, u Iranu od onih u Turskoj, u Sudanu od onih u Bahreinu ili Bruneima.

Posebne kritike teoretičari upućuju Islamskim bankarima koji preferiraju "*mark-up*" ili *murabaha* model finansiranja koji ima visoku zastupljenost u poslovnoj praksi Islamskih banaka. Oni upozoravaju da je *murabaha* model finansiranja "sličan je kreditima sa

fiksnom kamatom".[37] Ukazuju na potrebu smanjenja njegovog visokog učešća i "povratak temeljnim ili osnovnim" modelima finansiranja zasnovanim na podjeli profita ili gubitka (*mudaraba* i *mušaraka*).[38] Bankari, s druge strane brane dosadašnji pristup pravdajući ga potrebom smanjenja rizika i troškova kojima se banke izlažu korištenjem *mudaraba* i *mušaraka* modela finansiranja, a sve u cilju osiguranja stabilnosti njenog poslovanja i zaštite svojih deponenata.

Poseban set problema predstavlja poslovanje Islamskih banaka u uslovima konvencionalnog ekonomskog sistema, u odnosima sa konvencionalnim bankama, državnim, nadzornim i regulatornim institucijama i agencijama. Islamske banke moraju uložiti napor u pojašnjavanju specifičnosti svoga poslovanja u odnosima sa navedenim i drugim domaćim institucijama koje su "navikle" raditi samo sa konvencionalnim bankama. Konvencionalni ekonomski sistem, poput našeg, u osnovi, može predstavljati značajan ograničavajući faktor ekspanzije i razvoja Islamskih finansijskih institucija.

Neki od problema i ograničenja koja se pojavljuju u procesu implementacije Islamskog bankarstva u konvencionalnim ekonomskim uslovima, a koja su vezana za samu njegovu prirodu, nije moguće razriješiti njegovim prilagođavanjem postojećim uslovima (kao npr. preuzimanje rizika, problemi ugovaranja profita i izbora projekata, neki problemi koji se pojavljuju u segmentu konkurencije i u odnosima sa konvencionalnim bankama). Rješenje drugih, moglo bi se tražiti u dijalogu sa državnim institucijama koji bi rezultirao odgovarajućim izmjenama i/ili dopunama postojećeg zakonskog okvira u cilju respektovanja specifičnosti poslovanja Islamskih finansijskih institucija (kao npr. ograničenja u dijelu domaćeg zakonodavstva, uključujući i poreski sistem) ili njihovog fleksibilnijeg pristupa (npr. u odnosima sa Centralnom bankom, regulatornim i drugim državnim institucijama). Ostale probleme i ograničenja rješavala bi sama Islamska banka u okviru svoje unutrašnje organizacije (kao npr. izboru kvalitetnog menadžmenta i osoblja), ili njenog odnosa prema okruženju, odnosno tržištu (npr. nedovoljna informisanost potencijalnih klijenata i javnosti).

Ipak, ne treba zaboraviti naše ranije napomene da se Islamsko bankarstvo nalazi u ranoj fazi svog razvoja, te da se još uvijek radi na poboljšanjima postojećih, ali i traga za novim, prihvatljivim načinima poslovanja, modelima i instrumentima finansiranja.

Ovaj dio naših razmatranja završićemo zanimljivom tezom jednog od vodećih teoretičara Islamske ekonomije, Siddiqi-ja koji kaže: "Dok izučavamo *interest-free* bankarstvo, trebamo imati na umu da uspješnost njegovih operacija može biti osigurana samo u zemljama gdje je kamata zakonski zabranjena i gdje je bilo koja transakcija zasnovana na kamati deklarisana kao kažnjiv prestup"[39] Obrazlažući navedenu tezu Siddiqi upozorava na otvorenu mogućnost da neki poduzetnik ili bankar, ostvarenju sopstvene koristi, podredi interese svog naroda. Adekvatno zakonsko sankcionisanje navedenog postupka može doprinijeti uspjehu ovog sistema. U zemljama u kojima to nije slučaj, transakcije sa kamatom mogu, ulaskom na crno tržište, u potpunosti srušiti *interest-free* sistem. Kao dodatak ovom esencijalnom uslovu Siddiqi navodi još neke od preduslova stabilnog *interest-free* modela finansiranja. Na primjer, pravedan sistem socijalne zaštite koji se brine o potrebama siromašnih i prevencija kod utaje poreza. Isto tako, kao neophodan postavlja se zahtjev da članovi zajednice preduzimaju korake i realizuju ciljeve koji su usklađeni sa Islamskim načinom života. Bazirano na tim kolektivnim mjerilima, gdje svaki član društva teži ka zaštiti lične časti, brizi za javnim dobrima i osjećaju lične odgovornosti prema Islamu u svojim najboljim namjerama, *interest-free* bankarski sistem može se uspješno realizovati i polučiti očekivane efekte. Društva sa niskim moralnim standardima, u kojima je snažna i javna tendencija žrtvovanja općeg dobra za ličnu korist, u takvim uslovima neophodne su mnogobrojne zakonske mjere i aktivnosti za pokretanje i vođenje uspješnog *interest-free* bankarstva, zaključuje Siddiqi.

Prema navedenom, uspjeh koncepta Islamskog bankarstva ne može se posmatrati izdvojeno od uslova cjelokupnog društvenog i ekonomskog sistema u kojem ono egzistira. Afirmacija visokih etičkih i moralnih vrijednosti čovjeka i društva u cjelini može doprinijeti njegovom daljem razvoju.

BILJEŠKE I REFERENSE (VII Dio):

---

[1] Sokolović, A. Osman, *O kreditima u Bosni za turske uprave (1463-1878. godina),* izdanje knjige iz 1937. godine, prema: Tanasić, 1989., p. 20.

[2] Gazi Husrev-beg, bosanski namjesnik koji je upravljao Bosnom od 1521. do svoje smrti 18.6.1541. godine sa prekidom od 1525. do 1526. godine i od 1534. do 1536. godine.

[3] Vakufnama za Gazi-Husrev-begovu medresu, po prijevodu: Fehim Spaho, *450 godina Gazi Husrev-begove medrese u Sarajevu*, Gazi-Husrev-begova medresa u Sarajevo, 1988, pp. 227.-235.

[4] U pomenutoj *vakufnami* stoji da "dužnik može biti bez razlike na vjeru", te da se, osim određenog "*ribh*-a*"* ne mogu naplaćivati nikakvi sporedni troškovi i provizija.

[5] "Gazi Husrefbegov *vakuf* držao je u Tešanjskom kadiluku 21 naselje, ili jednu polovinu zemlje koja se kasnije nalazila u srezu Tešanj. U vezi s tim potrebno je istaći da je u Tešnju podignuto više džamija u to vrijeme, čiji su *vakufi* posjedovali gotov novac i davali ga nadodu u zajam uz *rebah*». Tanasić, 1989., p. 24. Galijašević u svojoj knjizi navodi da se četrdesetih godina XVII stoljeća u Tešanjskom kraju pozajmljivanje novca iz sredstava *vakufa*, kao i iz *menafi*-sanduka vršilo uz godišnju kamatu od 15%, odnosno 1% mjesečno. Galijašević, 1999., p. 30.

[6] Hrelja, Kemal, Kredit za turske uprave u BiH, *Finansije*, Beograd, 1959., p. 390., prema: Tanasić, 1989., p. 29.

[7] Tanasić, 1989., pp. 26. i 27.

[8] To su bile tadašnje "korisne zadužbine", "narodne kase", "*memleketski* sanduk" ili kako ih je narod nazvao: "sirotinjske kase". Detaljnije vidi: Kreševljaković, Hamdija, *"Menafi sanduci" u BiH (1866-1878.)*, Sarajevo, 1940, kao i Tanasić, 1989., pp. 29-34.

[9] Tanasić, 1989, p. 42.

[10] Detaljnije vidi: Tanasić, 1989.

[11] Galijašević, 1999, p. 36.

[12] Đozo Husejn, Znanstveno-vjerski rad mehrum Fehim ef. Spahe, *Glasnik* IVZ, XI/1943, 1-2, 8. prema, Galijašević, 1999. p. 40.

[13] Tadašnji osnivači sa najvećim pojedinačnim ulozima u osnivačkom fondu ove Banke bili su: Islamska zajednica u BiH i Muslimansko dobrotvorno društvo Merhamet Sarajevo.

[14] Njen osnivač je bio sudanac, gosp. El Fatih Ali Hassanein, a direktor gosp. Osman Dobrača.

[15] 47,5 miliona konvertibilnih maraka (KM), odnosno oko 23 miliona US$ po kursu iz juna 2002. godine.

[16] Statut BBI – Bosna Bank International d.d. Sarajevo.

[17] Vrijednost kapitala banaka u FBiH iznosi 522,759 miliona KM, a u RS 167,095 miliona KM. Vidi: Agencija za bankarstvo FBiH: *Informacija o bankarskom sistemu FBiH sa 30.6.2002. godine*, Sarajevo, septembar 2002. p. 4. i Agencija za bankarstvo RS: *Informacija o bankarskom sektoru RS za I polugodište 2002. godine*, Banja Luka, avgust 2002, p. 3.

[18] Dnevni avaz, od 13. decembra 2002. godine, p. 15.

[19] Jedini izuzetak predstavlja kreditna politika Investicijske banke FBiH koja je razvila nekoliko kreditnih linija podsticajnog finansiranja sa uslovima koji su znatno povoljniji od uslova koje nude domaće komercijalne banke. Vidi: www.ibf-bih.com.

[20] Vidi: Prilog 7.1.

[21] Zvanične statističke institucije nisu publikovale podatke o strukturi roba koje su bile zastupljene u izvozu ili uvozu u pojedine zemlje.

[22] Tako su u 2001. godini Jugoslavija, Slovenija, Hrvatska i Makedonija u strukturi izvoza BiH učestvovale sa 37,9%, a u strukturi uvoza sa 35,3%.

[23] Današnja statistika, posebno u Republici Srpskoj, je nepotpuna i ne-analitična tako da se ne mogu vršiti ni precizna poređenja. Ipak, za potrebe naše analize, u nedostatku preciznih podataka, pošli smo od sljedećih

predpostavki: u grupu Muslimanskih zemalja svrstali smo sljedeće zemlje: Tursku, Zemlje u razvoju Bliskog istoka, Zemlje u razvoju sjeverne Afrike i Ostale afričke zemlje u razvoju. Vidi: Prilog 7.2.

[24] Islamic Development Bank, *Annual Report 1420H (1999.-2000.)*, p. 90.

[25] Službene novine FBiH, br. 39/98, 32/00, 41/02 i 58/02.

[26] Na isti problem upozorava i Kovačević, Vidi: Kovačević, 2000, p. 89.

[27] Ovdje nećemo detaljnije analizirati moguće načine «prevazilaženja» navedenog problema niti navoditi druga zakonska ograničenja korištenja modela finansiranja zasnovanih na metodama prodaje.

[28] Službene novine FBiH, br. 47/98.

[29] Vidi detaljnije: Usmani, 1999, p. 160.

[30] Harran, 1991, p. 12.

[31] Harran, 1991, p. 11.

[32] Vidi: Wilson, 1997, (2), pp. 123. i 124.

[33] Vidi: Institute of Islamic Banking and Insurance: *Islamic Banking and its Problems,* Institute of Islamic Banking and Insurance, London, 1993. p. 4.

[34] Isto je istaknuto i u diskusiji koja je uslijedila nakon prezentacije referata: Iqbal, Munawar: Islamic and Conventional banking in the nineties : A Comparative Study, na 4th International Conference on Islamic Economics and Banking "*Islamic Finance: Challenges and Opportunities in the Twenty-First Century*, održana od 13. do 15. augusta 2000. godine u organizaciji: International Association for Islamic Economics, UK; Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank, S.A; The Islamic Foundation, UK; i Loughborough University, UK, u Loughborough University, Leicestershire, Velika Britanija.

[35] Na isto upozorava Harran, Vidi: Harran, 1991, p. 4.

[36] Vidi: Institute of Islamic Banking and Insurance: *Islamic Banking and its Problems,* Institute of Islamic Banking and Insurance, London, 1993.

[37] Vidi: Khan, Tariqullah, 1998, p. 20; i Siddiqi, Moin, Banking on Shari'ah principles, *Middle East*, Jul/Aug, 2002, Issue 324.

[38] Vidi: Institute of Islamic Banking and Insurance: *Islamic Banking and its Problems,* Institute of Islamic Banking and Insurance, London, 1993. p. 23.

[39] Siddiqi, 1983, p. 13.

VIII Dio

8. ZAKLJUČCI – SINTEZA REZULTATA ISTRAŽIVANJA

Teoretske osnove Islamske ekonomije izvedene su iz osnovnih postavki Islama koje čine *tevhid, rububijjet i halifat*. Razumijevanje i istraživanje Islamske ekonomije nije moguće bez razumijevanja *šerijata* kao pravne osnove njenog nastanka i razvoja. On predstavlja vrhovni Islamski zakon nastao objavom Allaha dž.š., odnosno, sveobuhvatan i koherentan sistem pravnih normi kojim se kroz sistem zabrana i naredbi uređuju odnosi u svim sferama ljutskog djelovanja. Njegove osnovne izvore čine: *Kur'an, Sunnet, idžma i kijas*.

Islamska ekonomska filozofija izvodi se iz životne islamske filozofije koju, pored ostalih, čine: Islamski koncept čovjeka, naređivanje činjenja dobra i zabranja činjenja zla, odnos prema vlasništvu i bogatstvu, motivacija, ekonomska nejednakost i pravedna raspodjela. Islamska ekonomija stara je koliko i sam Islam. Njen osnovni cilj je ostvarenje *falah*-a – materijalnog i duhovnog uspjeha ili napretka na ovom i budućem svijetu. Pojedini teoretičari Islamsku ekonomiju smatraju naukom. Drugi na nju gledaju kao na posebnu disciplinu u okviru ekonomske nauke. Od konvencionalne se razlikuje po tome što ima drugačiji pogled na svijet i zasniva se na potpuno drugačijim izvorima saznanja. Zasnovanost na temeljnim vrijednostima Islama sa snažnim naglaskom na moralnim, duhovnim i etičkim vrijednostima, predstavlja njenu osnovnu razliku u odnosu na ono što danas prepoznajemo kao "zapadni ekonomski koncept". Islamska ekonomija, istovremeno, nastoji da od konvencionalne prihvati sve što je dobro, a odbaci sve što smatra štetnim. Osnovni "filter" prihvatljivosti predstavlja *šerijat*. Islamski ekonomski sistem predstavlja sistem u kojem se svi članovi zajednice dosljedno pridržavaju svih vrijednosti Islamskog kodeksa života.

Islamske finansije razvijene su u okviru Islamske ekonomije uz respektovanje sljedećih ograničenja: 1) zabrana proizvodnje i trgovine u Islamu zabranjenih roba (alkohol, intoksikanti, droge, svinjetina, pornografija i sl.), usluga (igre na sreću,

prostitucija i sl.), djelatnosti (proizvodnja, promet i distribucija zabranjenih proizvoda) i aktivnosti (monopolistička zarada profita, korupcija, podmićivanje, zloupotrebe, “pranje novca”, špekulacije, prevare, terorizam i sl.); 2) zabrana kamate; 3) zabrana transakcija koje sadrže visok stepen neizvjesnosti; 4) zabrana trgovine na nedozvoljen način, te drugim zabranjenim aktivnostima.

Jedna od razlika Islamskog u odnosu na konvencionalni finansijski sistem sadržana je u Islamskoj zabrani kamate. Odnos čovjeka prema kamati, historijski posmatrano, bio je različit. Platon i Aristotel su je osuđivali. Islam, Katoličanstvo i Judaizam su je zabranjivali. Preteče i teoretičari savremene ekonomske nauke o njoj su imali različite stavove. Kejnz, gotovo da je predlagao njeno ukidanje, da bi je teoretičari Islamske ekonomije, danas, ponovno i potpuno odbacivali.

Problem ekonomskog razvoja posljednjih godina zaokuplja pažnju teoretičara Islamske ekonomije. Cilj je kreiranje konzistentnog pristupa koji će pomoći Muslimanskim zemljama u definisanju vlastite razvojne strategije zasnovane na osnovnim principima Islama. Ipak, današnji svjetski ekonomski sistem karakteriše globalna povezanost tako da je sve veći uticaj razvoja svjetske na razvoj privreda Muslimanskih zemalja. Svjetska privreda, nakon perioda kratkotrajnog oporavka od krize nastale sredinom 1997. godine, početkom 2001. godine, ponovno se našla na pragu nove globalne recesije. Razvoj se usporava, obim trgovine smanjuje, cijene nafte rastu, nastavlja se kriza finansijskih tržišta u SAD i Japanu, nesigurnost investitora raste, nivo potrošnje opada, raste nezaposlenost, velike kompanije iskazuju gubitke u poslovanju, a neke od najvećih i propadaju. Usporavanje rasta razvijenih nepovoljno djeluje na razvoj nerazvijenih. Siromaštvo, glad i bolesti i dalje predstavlja jedan od najvećih problema savremenog čovječanstva. Jedanaest miliona djece u svijetu godišnje umire od bolesti koje se mogu liječiti, 23% čovječanstva živi u uslovima eksternog siromaštva, a polovina živi sa primanjima manjim od 2 US$ po stanovniku.

Iako su posljednjih trideset godina ostvarile značajan ekonomski progres, mjereno kako nivoom ostvarenog GDP-a, tako i drugim razvojnim pokazateljima (pismenost, zdravstvena zaštita i drugi), ipak, većina Muslimanskih zemalja (posebno onih koje nemaju nafte) i dalje je suočena sa ozbiljnim ekonomskim problemima. Nivo

dostignutog razvoja 57 Muslimanskih zemalja veoma je nizak. Iako u njima živi oko 1,3 milijarde (21,2%) ukupnog svjetskog stanovništva, one generiraju tek 4,4% ukupnog svjetskog GDP-a. Po većini konvencionalnih pokazatelja razvoja, polovina stanovništva ove grupa zemalja nalazi se u donjem dijelu liste nerazvijenih zemalja svijeta. Tek oko 6 miliona ili (0,5%) stanovnika u pet Muslimanskih zemalja živi u grupi zemalja koje su dostigle visok nivo humanog razvoja. U grupi zemalja srednjeg humanog razvoja u 27 zemalja živi 50,4% ukupnog stanovništva, a 25 Muslimanskih zemalja sa 631,7 miliona stanovnika (49,1%) pripada grupi zemalja niskog humanog razvoja čineći preko 75% učešća u stanovništvu navedene razvojne grupe. To su uglavnom zemlje koje se nalaze u području centralne, zapadne, istočne i sjeverne Afrike, te južne i centralne Azije. Njih karakteriše siromaštvo i nizak životni standard. Raspolažu sa određenim prirodnim resursima koji se ne eksploatišu na adekvatan način. Opterećene su nepovoljnim klimatskim i drugim prirodnim uslovima. Njihova ekonomija je nerazvijena, prezadužena i uvozno zavisna. Imaju veliki broj nepismenih i nezaposlenih, te probleme sa obezbjeđenjem dovoljnih količina vode za piće, hrane i osnovne zdravstvene zaštite. Aktuelna kriza u kojoj se nalazi razvoj svjetske privrede ima višestruk negativan odraz na razvoj Muslimanskih zemalja. U posljednjih desetak godina samo 19,3% stanovništva Muslimanskih zemalja živjelo je u zemljama koje su ostvarile prosječnu godišnju stopu rasta GDP p/c veću od 3%. Za ostvarenje Milenijumskog razvojnog cilja izraženog u smanjivanju broja siromašnih u svijetu za polovinu do 2015. godine, potrebno da godišnje stope rasta GDP p/c budu najmanje na nivou 3,7%.

Problem razvoja predstavlja jedan od najvažnijih sa kojim se Muslimanske zemlje danas suočavaju. U tom smislu razumljivi su i napori teoretičara Islamske ekonomije u pravcu adekvatnog rješavanja ovog problema. Oni su prepoznali uzroke nerazvijenosti i ekonomskog zaostajanja u nizu objektivnih i subjektivnih, ekonomskih i ne-ekonomskih faktora. Ublažavanjem njihovog negativnog djejstva, djelimičnom ili potpunom eliminacijom, stvaraju se preduslovi za brži ekonomski razvoj. Teoretičari Islamske ekonomije gledaju na razvoj kao na multidimenzionalni proces simultanog razvoja materijalnih, moralnih i duhovnih vrijednosti čovjeka u vremenskom totalitetu (ovozemaljski i budući život). Njihov pristup razvoju temelji se na učenjima *Kur'ana* i *Suneta*. Filozofsku osnovu definisanja Islamski prihvatljive razvojne strategije nalaze u Islamskim principima kao što su: *tevhid*, *rububijjet*,

halifat i *tazkije*. Naglašavaju značaj principa pravedne raspodjele kao osnovnog postulata koji doprinosi stabilnom i uravnoteženom ekonomskom i socijalnom razvoju svih članova zajednice i društva u cjelini. Osnovni cilj Islamskog pristupa razvoju predstavlja nastojanje da se uveća Božije dž.š. zadovoljstvo, što opet dovodi do ostvarenja cilja sadržanog u ukupnom društvenom blagostanju. Od faktora ekonomskog razvoja prioritet se daje čovjeku i razvoju njegovih sposobnosti u cilju unapređenja materijalnih, moralnih i duhovnih vrijednosti. U pristupu ekonomskom razvoju, pored optimalnog, naglašava se i dimenzija pravednog korištenja raspoloživih razvojnih resursa. Prema navedenom, pristup ekonomskom razvoju teoretičara Islamske ekonomije razlikuje se od konvencionalnog. Dosadašnji primjeri nekritičke implementacije Zapadnog koncepta u pojedinim Muslimanskim zemljama nisu dali očekivane rezultate. Islam predstavlja religiju koja ima vlastiti pogled na svijet sa skupom prepoznatljivih etičkih vrijednosti i principa. Nekritičko "presađivanje" zapadnih vrijednosti i kulture u sredinama koje imaju tradicionalno razvijenu posebnost, često se pokazalo kontra-produktivno. Umjesto razvoju, takav pristup, doprinosi daljem socijalnom raslojavanju koje neminovno vodi novim antagonizmima. Iskustvo dosadašnjeg razvoja Muslimanskih zemalja potvrđuje da primjena "neodgovarajućeg" pristupa dovodi do njihove sve dublje asimetričnosti i zavisnosti u odnosu na razvijene zemlje. Sa nešto više optimizma gleda se na aktuelnu strategiju PRGF-*Poverty Reduction and Growth Facilities* koju zajednički koncipiraju i implementiraju lokalne strukture vlasti siromašnih Muslimanskih zemalja sa Svjetskom Bankom, IMF-om i razvijenim zemljama. U odnosu prema globalizaciji preovladava stav po kojem Muslimani ne treba da ostanu van tog procesa. Uz to se ističe i potreba sagledavanja negativnih strana globalizacije, te preduzimanja mjera kojima će se izbjeći ili bar ublažiti njeni negativni efekti na njihov ekonomski razvoj.

U procesu kreiranja prihvatljive razvojne strategije prisutna je bojazan Muslimanskih zemalja od hegemonije Zapadne kulture i civilizacije, te širenja pojava koje, u krajnjoj instanci, mogu dovesti do "moralne propasti društva". Strah od umanjenja ili gubitka vlastitog kulturnog identiteta koji može nastati primjenom "neprihvatljivih" razvojnih strategija, predstavlja jedan od podsticaja traganju za alternativnim rješenjem. U tom smislu, teoretičari Islamske ekonomije nastoje koncipirati pristup kojim se ne prihvata supremacija kapitala nad ostalim faktorima razvoja. Oni nastoje težište analize razvojnih faktora pomjeriti ka onima sa kojima Muslimanske zemlje objektivno

raspolažu kao što su ljutski potencijal i određeni prirodni resursi. Na osnovu izvršenih analiza prezentiranih u studiji smatramo potvrđenim našu hipotezu da univerzalne vrijednosti Islama sa snažnim naglaskom na etičkom i duhovnom aspektu čovjekovog ponašanja i razvoja, uobličene kroz učenja Islamske ekonomije, predstavljaju kvalitetnu osnovu za definisanje prihvatljive strategije razvoja Muslimanskih zemalja.

Svjetsku ekonomiju danas karakteriše čvrsta povezanost i međusobna zavisnost na globalnom nivou. To je posebno izraženo u segmentu finansija i trgovine. Promjene kod razvijenih imaju neposredan odraz na razvoj zemalja u razvoju, a u okviru njih, i na razvoj Muslimanskih zemalja. Drugi aspekt istog problema odnosi se na visoku eksternu zaduženost, te izraženu nestabilnost finansijskih tokova Muslimanskih zemalja u servisiranju finansijskih zaduženja. Kao posljedica takvog stanja dolazi do neminovnog rasta kreditnog rizika i averzije međunarodnog tržišta kapitala prema tom riziku. Posljedice su vidljive u nespremnosti za odobravanjem novih zajmova. Da bi unaprijedile svoju kreditnu poziciju, zemlje u razvoju, prinuđene su da primjenjuju opreznije makroekonomske politike koje će doprinijeti održivosti eksternog zaduženja i osigurati pristup međunarodnom finansijskom tržištu. Opterećene visokim zaduženjem, Muslimanske zemlje nastoje pronaći izlaz iz postojeće situacije. Kriza dugova (posredno ili neposredno) često je bila i glavnim uzrokom globalnih finansijskih kriza i slomova. Nastanak posljednje dužničke krize vezuje se za sedamdesete godine, odnosno probleme finansiranja uvoza skupe nafte. Dio problema dužničke krize povezan je i sa visokim troškovima finansiranja kamata. Analize pokazuju da nerazvijene zemlje imaju negativne finansijske tokove jer više plaćaju za stare obaveze nego što predstavlja njihovo novo zaduženje. Tako se rješenje ovog problema pokušava pronaći u jednostavnom prenošenju tereta sadašnjih dugova na buduće generacije. Na takav način moguće je osigurati sopstveni i kratkoročni ekonomski opstanak, ali ne i dugoročni razvoj.

I dok se očekivalo da će međunarodni finansijski sistem, doprinijeti rješavanju razvojnih problema najmanje razvijenih zemalja u svijetu, on se sve više transformisao u svoju suprotnost. Umjesto podsticaja prijetio je da postane kočnica njihovog daljeg razvoja. Sve više je bio u funkciji “potrebe održavanja likvidnosti dužnika”. Razvojnu funkciju zamijenio je ulogom svjetskog finansijskog “vatrogasca”. Nerazvijeni su, umjesto dotadašnjih javnih i dotacijskih, sve više bili

usmjeravani ka privatnim i komercijalnim izvorima finansiranja. Srednjoročni krediti koji su im nuđeni bili su nepovoljni za finansiranje dugoročnih razvojnih planova. Najviše su trpili projekti razvoja poljoprivrede i proizvodnje hrane. To će kasnije rezultirati smanjenjem domaće proizvodnje i povećanjem uvoza hrane, te daljim rastom platnog deficita. Nova zaduživanja bivala su uglavnom u funkciji otplate obaveza po starim zajmovima. Time je došlo do apsurdne situacije u kojoj su dugovi i finansijske potrebe nerazvijenih konstantno rasli dok su stope privrednog razvoja sve više padale. I umjesto ekonomske samo-održivosti, nerazvijene zemlje, pod teretom nagomilanih dugova, vremenom su zapadale u sve dublju finansijsku zavisnost – "dužničko ropstvo ili bankarski kolonijalizam".

Nivo zaduženja Muslimanskih zemalja članica IDB ima tendenciju rasta. Početkom 2000. godine njihov dug je dostigao 689,2 milijarde US$. Usporavanje razvoja svjetske privrede uzrokovaće još veću krizu. U posebno teškoj situaciji nalaze se najmanje razvijene zemlje članice IDB (LDMCs - *Last Development Member Countries*) čiji dug dostiže gotovo 100 milijardi US$. U posljednjih deset godina ove zemlje bilježe dinamičan rast zaduženja, čime je njihov vanjski dug gotovo udvostručen. Na ozbiljnost i veličinu krize dugova Muslimanskih zemalja ukazuju i drugi pokazatelji. Dužnička kriza neposredno ugrožava ekonomski i ukupan društveni razvoj. Sa željom da doprinesu rješavanju navedenog problema teoretičari Islamske ekonomije nastoje valorizovati razvojne mogućnosti Muslimanskih zemalja analizirajući njihove interne i eksterne izvore finansiranja. Stabilnost finansijskog sistema predstavlja jedan je od preduslova jačanja institucionalne štednje stanovništva čiji rast neposredno doprinosi ekonomskom razvoju. Efekat beskamatnog modela i *zekata* na štednju stanovništva može biti pozitivan i razvojno stimulativan. Islamske banke predstavljaju kvalitetan institucionalni kanal za prikupljanje i mobilizaciju štednje stanovništva. Nivo depozita u bilansima Islamskih banaka neposredno zavisi od snage nacionalne privrede, povjerenja u finansijski i bankarski sistem, sklonosti štednji od strane stanovništva i privatnih kompanija, te očekivane stope profita.

Muslimanske države, obično se na organizovan način brinu o administriranju *zekata*. Precizno definisana namjena isključuje mogućnost njegovog korištenja kao izvora finansiranja državnih troškova. Obaveznost plaćanja *zekata* pokriva različite vrste imovine i široko polje aktivnosti. On respektuje obim ljutskog rada i napora koji je

uložen u proizvodnju, tako da su i stope obračuna različite u zavisnosti od količine rada koji je sadržan u dobrima na koja se *zekat* plaća. Razvoj svijesti o obaveznosti «čišćenja imetka», organizovanost prikupljanja, jasno definisani kriteriji izbora korisnika, namjena i transparentnost trošenja - neposredno doprinose jačanju povjerenja stanovništva u instituciju *zekata*, rastu obima i efikasnosti njegovog prikupljanja. Ulogu *zekata* kao izvora finansiranja ekonomskog razvoja i borbe protiv siromaštva u savremenim uslovima, ne treba precjenjivati. *Zekat* treba realno cijeniti, posmatrati i prihvatati kao dopunski izvor koji, tek u kombinaciji sa drugim mjerama i izvorima, može značajnije doprinijeti ublažavanju socijalnih problema stanovništva ekonomski nerazvijenih Muslimanskih zemalja. Iako je pitanje opravdanosti uvođenja poreza u Muslimanskim zemljama bilo predmetom brojnih rasprava preovladava stav o njegovoj neophodnosti. Istovremeno se insistira i na principu pravednosti njegovog prikupljanja. U suprotnom, porezi mogu imati negativan uticaj na ekonomski razvoj. Od ostalih izvora finansiranja, kod grupe najmanje razvijenijih zemalja, ograničenu ulogu imaju "ostali interni izvori" kao što je akumulacija, prihodi od koncesija, profit velikih državnih kompanija, *vakufi* i sl.

Interni izvori finansiranja obično su nedovoljni za finansiranje razvoja Muslimanskih zemalja tako da su one prinuđene koristiti eksterne izvore. Obim inostrane pomoći nerazvijenim, posljednjih desetak godina, kontinuirano opada. U tom reduciranju najlošije su prošle najmanje razvijene Muslimanske zemlje regije Sub-Saharske Afrike. Inostrana pomoć, obično je praćena različitim vrstama "uslovljavanja" i "vezivanja" za isporuku vlastitih proizvoda ili opreme. Posljednjih godina, ipak, dolazi do smanjenja učešća "vezane" pomoći u ukupnom obimu odobrene pomoći zemalja članica DAC - *Development Assistance Committe*. Islamski teoretičari ukazuju na negativne efekte "uslovljavanja" i "vezivanja" inostrane pomoći na razvoj siromašnih Muslimanskih zemalja. Sugeriše se da svaka zemlja pažljivo razmotri ekonomske, političke i ideološke implikacije inostrane pomoći, te da tek nakon toga donese odluku o njenom prihvatanju ili odbijanju. I pored svih «nedostataka», jasno je da mnoge nerazvijene Muslimanske zemlje nemaju druge alternative od traženja i primanja inostrane pomoći, bez razlike na nivo i oblike «vezivanja» i uslovljavanja. U uslovima visokih bilansnih neravnoteža i rasprostranjenog siromaštva inostrana pomoć često je u funkciji pukog preživljavanja. U dugom roku, inostrana pomoć, bez osmišljenog pristupa njenom usmjeravanji, razvijenih institucija za njihovu

implementaciju, kao i odlučnosti da se izvrše potrebne promjene i reforme - ne može imati značajnije efekte na privredni i ukupan ekonomski razvoj zemalja primalaca. Inostranu podršku predstavljaju različiti oblici kreditiranja koji su posljednjih godina, kod zemalja u razvoju, ostvarili veoma dinamičan rast. Tako je u periodu od 1990. do 2000. godine obim kreditiranja zemalja u razvoju porastao sa 44 na 257 milijardi US$. U tom procesu zapažaju se dvije osnovne tendencije: 1) smanjenje javnog i rast privatnog finansiranja (obično iz sredstava komercijalnih banaka), te 2) usmjeravanje kredita prema zemljama srednjeg nivoa razvijenosti. Stav Islama prema zaduživanju na kamatnoj osnovi sadržan je u mogućnosti «prihvatanja» takvog zaduženja samo u krajnjoj nuždi i samo u mjeri koja predstavlja apsolutnu potrebu. U tom kontekstu, posebnu "opasnost" predstavlja sve češća praksa Muslimanske zemlje da pribjegavaju komercijalnim zajmovima koje koriste za pokriće tekućih budžetskih rashoda. Ono što teoretičari Islamske ekonomije posebno zagovaraju jeste širenje saradnje između bogatih i siromašnih Muslimanskih zemalja, a u okviru toga porast međusobnog kreditiranja na beskamatnoj osnovi. Pored toga, podržavaju se svi oblici investiranja u kapital kompanija ili za to pogodnih projekata.

Obim stranih direktnih investicija (FDI - *Foreign Direct Investment*) u periodu od 1990. do 2000. godine zabilježio je veliku ekspanziju. U tom periodu obim FDI porastao je sa 200 na 1.168 milijardi US$. U 2000. godini, FDI bile su, uglavnom, usmjerene ka zemljama sa visokim dohotkom (86%). Iste godine zemlje sa niskim dohotkom privukle su tek 0,6% navedenog iznosa FDI. Regionalno posmatrano, najmanje FDI usmjereno je u zemlje Bliskog Istoka i Sjeverne Afrike (0,1%), Južne Azije (0,3%) i Sub-Sahare (0,6%). I pored toga, FDI učestvuju sa 70% u strukturi toka privatnog međunarodnog kapitala usmjerenog prema nerazvijenim zemljama. Iako posljednjih godina direktna strana ulaganja bilježe rast kako po obimu, tako i po učešću u strukturi finansiranja zemalja u razvoju, ona su nedovoljna za zadovoljenje njihovih potreba za ovom vrstom kapitala. Značajan faktor njihovog privlačenja predstavlja unapređenje i razvoj ljutskih resursa. Teoretičari Islamske ekonomije prepoznaju i negativne efekte FDI na ekonomski razvoj ukazujući da se njima vrši "sistematska eksploatacija nerazvijenih zemalja". Po svom karakteru, obzirom da nisu zasnovane na kamati, FDI mogu biti Islamski prihvatljiv oblik eksternog finansiranja. Uz navedeno, potrebno je eliminisati ili značajno reducirati negativne efekate FDI koji mogu dovesti do povećanja nejednakosti, osiromašenja zemlje, odnosno

usporavanja njenog privrednog razvoja. Drugi uslov prihvatljivosti FDI sadržan je u tome da budu usmjerene u poslovne aktivnosti koje u Islamu nisu zabranjene. Uz ispunjenje navedenih uslova, FDI, sa aspekta Islamske ekonomije, predstavljaju prihvatljiv oblik eksternog finansiranja razvoja Muslimanskih zemalja, s tim da se, dominantno na njima, ne može zasnivati.

Muslimanske zemlje članice IDB, sa finansijskog aspekta prilično su heterogene. Jedne od njih imaju viškove kapitala koje uglavnom plasiraju multinacionalnim privatnim komercijalnim bankama razvijenih zemalja, druge su izrazito kapitalno deficitarne i sa svojim finansijskim zahtjevima usmjerene prema istim međunarodnim komercijalnim bankama. Prema tome, zemlje članice IDB, u svojim finansijskim odnosima, uglavnom su usmjerene ka razvijenim zemljama ne-članicama IDB. Dio objašnjenja njihove slabe međusobne suradnje nalazi se i u nerazvijenom finansijskom sistemu unutar i između Muslimanskih zemalja. Upravo potreba izgradnje finansijskog sistema koji će zadovoljiti potrebe Muslimanskih zemalja i pomoći u finansiranju njihovog ekonomskog razvoja, ali na način koji je biti prihvatljiv sa aspekta *šerijata*, predstavlja jedno od značajnih pitanja kojim se danas bave teoretičari Islamske ekonomije.

Islamski finansijski sistem nalazi se u završnoj fazi svoje "izgradnje". Zasnovan je na osnovnom principu - zabrani primanja i davanja kamate. Svoju poslovnu filozofiju temelje na poslovnim aranžmanima koji podrazumijevaju učešće u raspodjeli dobiti ili gubitka, te drugim *šerijatom* dozvoljenim modelima finansiranja. Iran, Sudan i Pakistan tri su zemlje u svijetu koje su zvanično "u potpunosti" zamijenile tradicionalno bankarstvo sa bankarstvom koje se zasniva na Islamskom *interest-free* modelu finansiranja. Međutim, to ne znači da je kamata ili *"interest-based"* standard poslovanja banaka u potpunosti napušten i zamijenjen brojnim modelima beskamatnog finansiranja. Još uvijek postoje "ostaci ranijeg načina finansiranja", tako da proces potpune eliminacije kamate još uvijek nije okončan. Pored navedenih zemalja potrebno je navesti Maleziju i Bangladeš u kojima postoji dvojni bankarski sistem sa posebnim zakonima koji omogućavaju poslovanje banaka na tradicionalnim i Islamskim principima.

Islamsko bankarstvo, posljednjih godina, doživljava snažnu ekspanziju. Danas u svijetu posluje preko 200 Islamskih banaka i drugih finansijskih institucija koje čine finansijsko tržište vrijedno 200 do 250 milijardi US$. Pri tome ne treba zaboraviti da je prva Islamska finansijska institucija, u savremenom obliku, osnovana, tek prije 40 godina.

Islamske komercijalne banke razvile su brojne modele kako na strani mobilizacije bankarskih resursa, tako i na strani finansiranja. Prikupljanje depozita realizuje se posredstvom više vrsta računa od kojih se najčešće koriste: tekući, štedni i investicioni. Modeli finansiranja zasnovani su na modelima prodaje (*murabaha, salam i istisna'a*), najma (*idžara*), partnerstva (*mušaraka*) i podjele profita (*mudaraba*). Pored navedenih koristi se i model finansiranja bez troškova i naknade (*kard hasan*).

Islamsko investiciono bankarstvo, posljednjih godina, bilježi dinamičnu ekspanziju. Uloga Islamskih investicionih banaka ista je kao i konvencionalnih investicionih fondova. Razlikuju se u tome što posluju po Islamskim principima i sa aspekta *šerijata* prihvatljivim vrijednosnim papirima. Njihov razvoj doprinosi razvoju Islamskog finansijskog tržišta.

Islamska banka za razvoj (*Islamic Development Bank*) predstavlja najznačajniju Islamsku finansijsku razvojnu instituciju. Mobilizaciju resursa vrši posredstvom različitih *Investment Deposit Sheme* investiranja. Viškove likvidnih sredstava Banka kratkoročno angažuje u vidu depozita, kako kod Islamskih, tako i kod konvencionalnih međunarodnih banaka. Još uvijek je skromna podrška koju IDB pruža Islamskim bankama i drugim Islamskim finansijskim institucijama u cilju održavanja njihove tekuće likvidnosti. Plasman sredstava IDB realizuje kroz finansiranje poslovnih operacija (projektno finansiranje i tehnička pomoć), trgovačkih aktivnosti i druge vidove pomoći.

Finansiranje redovnih poslovnih operacija (projekti i tehnička pomoć) i pored smanjenja obima finansiranja u 2001. godini, generalno posmatrano, ima tendenciju rasta. Najviše sredstava u ukupnom obimu finansiranja usmjereno je za finansiranje javnog i socijalnog sektora. U narednom periodu, prioritetima je proglašeno

investiranje u socijalni sektor i poljoprivredu. Kao modeli finansiranja do sada su dominirali *kreditni*, *idžara* i *murabaha*. Posljednjih godina smanjuje se učešće *idžara* i *murabaha*, uz dinamičan rast *istisna'a* modela finansiranja. Učešće modela *mudaraba* i *mušaraka* u strukturi projektnog finansiranja gotovo je simbolično. Prema grupi najmanje razvijenih zemalja članica IDB (LDMCs) usmjereno je 23,5% ukupno odobrenih sredstava, zemljama Zajednice nezavisnih država bivšeg Sovjetskog saveza 8,4%, posredstvom regionalnih organizacija 0,1%, dok je ostatak od 68% usmjeren ostalim zemljama članicama IDB, koje uostalom daju i najveći doprinos jačanju fondova IDB.

Finansiranje trgovačkih aktivnosti čini preko dvije trećine ukupno odobrenih plasmana sredstava. Ovaj segment finansiranja, posljednjih godina, bilježi dinamične promjene obima i strukture modela finansiranja. Samo u 2001. godini u odnosu na prethodnu, obim finansiranja trgovačkih aktivnosti više je nego udvostručen. Došlo je i do strukturalnih promjena u modelima finansiranja trgovine. Raste učešće ITFO, EFS i UIF modela, dok se smanjuje učešće IBP modela finansiranja. Navedene promjene u strukturi finansiranja rezultat su razvoja Islamskog finansijskog tržišta i širenja mogućnosti kratkoročnog investiranja sredstava na principima *šerijata*.

Iako se teoretski pristup uvođenja Islamskog bankarstva prvenstveno zasnivao na modelima zajedničkog učešća u raspodjeli profita ili gubitka (*mudaraba* i *mušaraka*) vremenom je došlo do dominacije načina finansiranja zasnovanih na modelima prodaje (*murabaha* i *istisna'a*). Osnovni faktor koji je uticao na navedenu promjenu bila je praktična preferencija manje rizičnih modela finansiranja od strane Islamskih banaka.

Na rizičnost pojedinih modela finansiranja značajan uticaj ima mogućnost ugovaranja primjene bankarskih instrumenata zaštite od rizika, odnosno instrumenata obezbjeđenja potraživanja banke. Generalno posmatrano, Islam dozvoljava primjenu različitih instrumenata obezbjeđenja potraživanja, međutim, njihova konkretna primjena u Islamskom bankarstvu zavisi od prirode svakog pojedinačnog modela finansiranja. Tako, kod *mudaraba* modela finansiranja, obzirom da se u potpunosti zasniva na visokom nivou povjerenja između poslovnih partnera, ugovoranje bankarskih instrumenata obezbjeđenja potraživanja - nije dozvoljeno. U tom smislu

ovaj model finansiranja za banku ima najveći rizik. Kod *mušaraka* modela finansiranja, takođe, nije dozvoljeno ugovaranje instrumenata obezbjeđenja od rizika osim u slučajevima zaštite od nezakonitog prisvajanja tuđe imovine, zloupotreba, nemara, aljkavosti i privrednih prestupa. S druge strane, kod finansiranja zasnovanog na modelima prodaje (*murabaha, istisna'a...*) i modelima najma (*idžara*), dozvoljena je puna primjena različitih instrumenata obezbjeđenja potraživanja (lična garancija, zalog, hipoteka, garancija druge banke i sl.). Ovi instrumenti, u osnovi se ne razlikuju od instrumenata obezbjeđenja koje primjenjuju konvencionalne banke, međutim kod njihovog ugovaranja i realizacije postoje određene specifičnosti.

Ne treba zaboraviti da u poslovnoj i bankarskoj praksi većine Muslimanskih zemalja dominira konvencionalni, na kamati zasnovan način poslovanja i finansiranja. Kamata se obično pojavljuje kao cijena kapitala i u slučajevima međusobnog kreditiranja između Muslimanskih zemalja. Tek u novije vrijeme, raste učešće beskamatnih bilateralnih kreditnih aranžmana. Islamski finansijski sistem, a u okviru njega i Islamsko bankarstvo zasnovano na modelima beskamatnog finansiranja, i pored dosadašnjeg dinamičnog rasta, još uvijek se nalazi u ranoj fazi svog razvoja. Nastojeći da uspostavi pravednije odnose između povjerilaca i dužnika, Islamsko bankarstvo, zasnovano na učenjima Islamske ekonomije po kojima je plaćanje i naplata kamate strogo zabranjena - doprinosi finansiranju razvoja Muslimanskih zemalja. Ovim i drugu hipotezu naše studije smatramo potvrđenom.

Islamske finansijske institucije imaju izraženu potrebu za razvojem institucija i instrumenata Islamskog finansijskog tržišta. Islamski pristup finansijskom tržištu počiva na istim osnovama kao i Islamsko bankarstvo. "Filter" prihvatljivosti instrumenata konvencionalnog finansijskog tržišta čini *šerijat*. Islamsko novčano tržište nalazi se u fazi uspostavljanja, a njegovi instrumenti testiraju na mogućnost praktične primjene. Teoretičari Islamske ekonomije još uvijek tragaju za prihvatljivim rješenjem. Malezija je zemlja koja je u ovom segmentu ostvarila najveći napredak. Slična je situacija i sa tržištem kapitala. Obveznice, preferencijalne dionice, opcije i fjučersi predstavljaju Islamski neprihvatljive instrumente konvencionalnog tržišta kapitala. Obične dionice i varanti, generalno posmatrano, predstavljaju prihvatljive instrumente. Konačna odluka o prihvatljivosti pojedinih vrsta vrijednosnih papira ili finansijskih instrumenata donosi se za svaki konkretan slučaj u zavisnosti od njihove

kompatibilnosti sa *šerijatom*, te prihvatljivosti institucije koja ih je emitovala. Postoji naglašena potreba formiranja nacionalnih i internacionalnog Islamskog tržišta kapitala.

Osnivanjem Međunarodnog Islamskog finansijskog tržišta očekuje se standardizacija kako Islamskih finansijskih instrumenata, tako i pravila poslovanja na Islamskim finansijskim tržištima. Podsticaj navedenom procesu predstavlja i uvođenje *The Dow Jones Islamic Market Index*-a kao i *FTSE Global Islamic Index Series* koji predstavljaju tek referentni prosjek cijena i povrata na dionice kompanija koje su "prošle" kroz "filter prihvatljivosti", ali ne i kompanije u koje je, sa aspekta *šerijata*, dozvoljeno investiranje.

Analize efekata posljeratnog razvoja BiH, izvršene od strane domaćih i stranih eksperata, upućuju na zaključak da je ona danas bliža visokoj finansijskoj zavisnosti nego samoodrživosti. Prema nekim socio-ekonomskim pokazateljima (nivo siromaštva, zaposlenost, trgovinski deficit i drugi) stanje se posljednjih godina ozbiljno pogoršava. Takođe, ne treba zanemariti i činjenicu da je, u navedenom periodu, BiH praktično bila pod «nezvaničnim protektoratom» međunarodne zajednice. Troškovi međunarodne zajednice u obnovi BiH i održavanju mira bili su enormno visoki, a efekti na razvoj, u odnosu na uložena sredstva - prilično skromni. Drugim riječima, ova pomoć nije pripremila zemlju za održivi razvoj. Cijena kapitala još uvijek je visoka i destimulativna za investiranje u pokretanje proizvodnje i izvoz. Koncept podrške razvoju mikro, malih i srednjih preduzeća nije značajnije efektuirao apsorpcijom nezaposlenih, niti rastom izvoza. Proces privatizacije još uvijek nije završen, a privatizirana preduzeća nisu ozbiljnije započela sa procesom restrukturiranja. Nezaposlenost i dalje raste. Gotovo 30% stanovništva živi ispod linije egzistencijalnog minimuma, odnosno ima primanja manja od 1US$/dnevno. Proces «odliva mozgova» se nastavlja. Preko 60% mladih izražava želju da napusti zemlju. Direktna strana ulaganja, i pored ohrabrujućih rezultata ostvarenih u 2002. godini, još uvijek su mala i nedovoljna. Uzroke takvog stanja treba tražiti u propustima, kako međunarodne zajednice, tako i lokalnih struktura vlasti. Propusti domaćih vlasti ogledaju se u nemogućnosti ili nespremnosti izgradnje sistema u kojem će biti uspostavljena vladavina zakona, postojanju sivog ili crnog tržišta, neodlučnoj borbi protiv korupcije i pranja novca, te odsustvu poslovnog ambijenta

povoljnog za domaće i inostrane investitore. Oslonce budućeg razvoja može predstavljati stabilna valuta, transformisan bankarski sistem, te unaprijeđen poreski sistem.

Na osnovu rezultata ostvarenih u 2002. godini, jasno je da postojeća makroekonomska politika koja se provodi u BiH nema pozitivnih efekata na razvoj realnog sektora. Uočava se dualizam razvoja realnog i finansijskog sektora. Realni sektor značajno zaostaje za finansijskim. Ekonomska teorija ukazuje da nema razvoja realnog sektora bez razvoja finansijskog, ali i obrnuto, da se finansijski ne može razvijati ukoliko nije praćen razvojem realnog sektora. Njihovo odvojeno promatranje i unapređenje ne može rezultirati stabilnim i dugoročnim razvojem. Na osnovu navedenog, nameće se potreba redefinisanja postojeće ili koncipiranja potpuno nove razvojne strategije. U tom smislu gleda se i na proces izrade Strategije borbe protiv siromaštva koja istovremeno treba da predstavlja i razvojnu strategiju zemlje. Izradu navedene strategije uz podršku Svjetske banke i IMF-a realizuju domaće vlasti uz pomoć domaćih eksperata. Zbog toga se očekuje da će ista biti primjerena, kako uslovima u kojima se BiH nalazi, tako i njenim realnim mogućnostima.

Integracija Islamskih vrijednosti u kontekst ekonomskog razvoja može doprinijeti procesu definisanja razvojne strategije Bosne i Hercegovine. Potvrda navedene hipoteze nalazi se u učenjima Islamske ekonomije koja su prezentirana u studiji. U tom kontekstu navešćemo samo neke od elemenata koji bi se, uz izvjesne modifikacije, mogli uključiti u proces definisanja domaće razvojne strategije. Islamska ekonomija snažno insistira na razvoju: 1) saznanja o vrijednostima Islamskog načina života kojim se, pored ostalog, promovišu: sloboda, emancipacija i samo-pouzdanje, vlasništvo, bogatstvo, ali i umjerenost, skromnost, istrajnost, požrtvovanost, te odgovornost za sopstveno ponašanje i postupke na ovom i budućem svijetu; 2) altruističkog pristupa u duhu Islamske solidarnosti u odnosima prema drugim ljudima, društvu i zajednici kroz promociju ne samo različitih oblika dobrovoljnih i "obaveznih" davanja nego i uvođenja etičkog pristupa u sistemu ekonomskog poslovanja i upravljanja; 3) svijesti o nužnosti poštene i pravedne raspodjele dohotka i bogatstva zajednice u cilju podizanja životnog standarda siromašnih i ugroženih na viši nivo. Uz navedeno i zahtjev za balansiranim i integralnim razvojem čovjeka kao pojedinca, njegove porodice, te uže i šire zajednice,

kao i uravnotežen i harmoniziran razvoj različitih sektora privrede, svih dijelova zemlje i segmenata društva; 4) svijesti o obavezi države da obezbijedi i garantuje minimalni nivo životnog standarda za sve, kao i obavezi pojedinca da nastoji sopstvenim radom zaraditi sredstva za sebe i svoju porodicu, odnosno zahtjev za kreiranje "pro-narodne" razvojne strategije; 5) svijesti o potrebi i naglašenoj obavezi poštovanju zakona u svim segmentima čovjekovog života; 6) svijesti o naglašenoj odgovornosti onih koji upravljaju ovozemaljskim dobrima na ovom i na budućem svijetu; 7) svijesti o pravdi i sankciji na ovom i budućem svijetu; 8) svijesti o značaju obrazovanja svih segmenata stanovništva, razvoju i unaprijeđenju radnih, poslovnih, stvaralačkih i upravljačkih vještina, kao i razvoju, transferu i primjeni novih tehnologija u svim segmentima društva; 9) saznanja o štetnosti u Islamu zabranjenih proizvoda (alkohol, svinjetina, duhan, droga, druga opojna sredstva i sl.); 10) svijesti o štetnosti u Islamu zabranjenih aktivnosti (kockanje, prostitucija, trgovina ljudima, prevare i obmane raznih vrsta, mito i korupcija, nanošenje nepravde drugim ljudima, terorizam, nastrano seksualno ponašanje i drugo); 11) shvatanja o opasnosti poslovanja sa kamatom koja se smatra instrumentom eksploatacije dužnika od strane povjerilaca, te promociji investiranja na bazi zajedničkog učešća u podjeli rizika i profita; 12) odgovornosti prema budućim generacijama u smislu optimalne, racionalne, ali i pravedne upotrebe postojećih resursa, te zaštite životne okoline i 13) spoznaje o potrebi međusobne saradnje sa drugim zemljama, regijama, regionalnim organizacijama i razvojnim institucijama, te podrška procesu globalizacije na način da se iskoriste njene prednosti i izbjegnu ili minimaliziraju štetni uticaji i posljedice.

Bosna i Hercegovina, prije agresije, ostvarivala je značajan obim robne razmjene sa Muslimanskim zemljama. U 1990. godini izvoz BiH u Muslimanske zemlje dostigao je iznos od 300 miliona US$. U isto vrijeme iz Muslimanskih zemalja uvozili smo roba u vrijednosti 156,6 miliona US$. Time je BiH u robnoj razmjeni sa Muslimanskim zemljama ostvarivala značajan trgovinski suficit. Na svaki dolar uvoza ostvarivali smo 1,92 US$ izvoza. Danas, BiH u odnosima robne razmjene sa Muslimanskim zemljama ostvaruje veoma skromne rezultate. U ove zemlje izvozi se roba u vrijednosti od 13,7 miliona US$, a uvozi 43,5 miliona US$. Ukoliko se sadašnje stanje uporedi sa stanjem prije agresije zapaža se ogroman pad vrijednosti izvoza BiH u Muslimanske zemlje, te drastično pogoršanje odnosa robne razmjene – od visokog suficita ka visokom deficitu. Smatramo da privreda BiH na tržištu

Muslimanskih zemalja može naći više prostora za svoju izvoznu ekspanziju. Ranija iskustva domaće privrede u nastupu na navedenim tržištima, te današnji razvijeni prijateljski, politički, kulturni i drugi odnosi BiH sa Muslimanskim zemljama, predstavljaju solidnu osnovu za ponovno uspostavljanje, oživljavanje i unapređenje ekonomske saradnje BiH sa navedenim zemljama.

U segmentu stranih direktnih investicija (FDI), posljednjih godina, smanjuje se učešće investitora iz Muslimanskih zemalja u strukturi ukupnih FDI. Tako su krajem 1998. godine Muslimanske zemlje učestvovale sa oko 60% u ukupnim FDI, da bi polovinom 2002. godine to učešće palo na 22,7%. Učešće Muslimanskih zemalja u strukturi FDI u BiH, iako značajno, još uvijek je prilično skromno u odnosu na potencijale. Cijenimo da, još uvijek, postoje značajne rezerve i neiskorištene mogućnosti saradnje BiH sa Muslimanskim zemljama, kako u segmentu vanjskotrgovinske razmjene, tako i stranih direktnih investicija.

Na osnovu analiza postojećeg stanja u bankarskom sektoru BiH, aktuelnih potreba za finansijskim sredstvima, te instrumenata Islamskog bankarstva, nedostatak institucija razvojnog finansiranja predstavlja jednu od ozbiljnih razvojnih barijera. U tom smislu, a zbog svog karaktera, domaća Islamska banka mogla bi se kvalitetno pozicionirati u segmentu komercijalno-razvojnog bankarstva. To bi doprinijelo razvoja, ne samo Islamskog bankarstva u BiH, već i ukupnom ekonomskom razvoju Bosne i Hercegovine. Bosna Bank International d.d. Sarajevo (BBI), kao jedina banka u BiH koja nastoji poslovati po Islamskim principima, u poziciji je da može uspostaviti kvalitetne poslovne veze sa klijentima iz Muslimanskih zemalja kako kod nastupa domaćih kompanija na njihovim tržištima, tako i kod nastupa kompanija iz Muslimanskih zemalja na tržištu BiH, regije Jugoistočne Evrope, pa i Evropske Unije. Dalju prednost BBI vidimo i u tome što je jedna od njenih osnivača i IDB - *Islamic Development Bank* - vodeća razvojna banka Muslimanskog svijeta čija iskustva u realizaciji razvojnih projekata za BBI i BiH mogu biti od velike koristi. Ipak, najveći potencijal BBI ima u uspostavljanju i razvoju poslovnih odnosa i saradnje sa sve većim brojem finansijskih i drugih institucija koje svoje poslovanje zasnivaju na principima *šerijata*. U navedenom smislu smatramo potvrđenom našu hipotezu da Islamsko bankarstvo može doprinijeti procesu finansiranja ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine.

Islamsko bankarstvo, suočava se sa brojnim i ozbiljnim problemima i ograničenjima. U konvencionalnim ekonomskim uslovima, kakvo je u BiH, prepoznajemo ih u: dijelu domaćeg zakonodavstva; uticaju poreskog i sudskog sistema; odnosa prema Centralnoj banci BiH, regulatornim i drugim državnim institucijama; povećanom riziku poslovanja; problemima ugovaranja profita i izbora projekata; konkurenciji konvencionalnih banaka; izboru kvalitetnog menadžmenta i osoblja, te nedovoljnoj informisanosti potencijalnih klijenata i javnosti. Konvencionalni ekonomski sistem, u osnovi, može predstavljati značajan ograničavajući faktor ekspanzije i razvoja, kako domaće Islamske banke, tako i ukupnog koncepta Islamskog bankarstva u Bosni i Hercegovini.

Problemi i ograničenja koja se pojavljuju u procesu implementacije Islamskog bankarstva u konvencionalnim ekonomskim sredinama, a koji se odnose na samu njegovu prirodu, nije moguće razriješiti ili otkloniti njegovim prilagođavanjem postojećim ekonomskim uslovima (kao npr. preuzimanje rizika, problemi ugovaranja profita i izbora projekata, konkurencije i odnosa sa konvencionalnim bankama). Rješenje drugih problema i ograničenja moglo bi se tražiti u dijalogu sa državnim organima, koji bi trebao rezultirati odgovarajućim izmjenama i/ili dopunama postojećeg zakonskog okvira u cilju respektovanja specifičnosti poslovanja Islamskih finansijskih institucija (ograničenja u dijelu domaćeg zakonodavstva, uključujući i poreski sistem), te fleksibilnijeg pristupa regulatornih i drugih državnih organa Islamskim finansijskim institucijama. Ostale, interne, probleme i ograničenja rješavala bi sama Islamska banka u okviru svoje unutrašnje organizacije, poslovne politike i odnosa prema okruženju, odnosno tržištu.

Ipak, uspjeh koncepta Islamskog bankarstva u BiH ne može se posmatrati izdvojeno od uslova cjelokupnog društvenog i ekonomskog sistema u kojem ono egzistira. Afirmacija visokih etičkih i moralnih vrijednosti čovjeka i društva u cjelini, vladavina prava i zakona, uređenje i stabilizacija ukupnih ekonomskih prilika u zemlji, mogu doprinijeti njegovom potpunijem i dinamičnijem razvoju.

8.1. Sugestije za buduća istraživanja

Očekujemo da će naša istraživanja u oblasti Islamske ekonomije i posebno Islamskog finansijskog sistema, a u okviru njega i Islamskog bankarstva predstavljati osnovu i putokaz novim istraživanjima u oblasti ekonomskih, ali i Islamskih nauka. Buduća istraživanja za polaznu osnovu mogu uzeti ograničenja ove studije o kojima je više govora bilo u njegovom uvodnom dijelu. Ona bi mogla, za gotovo neiscrpnu temu, imati istraživanje i testiranje mogućnosti adaptacije konvencionalnih ekonomskih kategorija u Islamskom, kao i kategorija Islamskog u uslovima konvencionalnog ekonomskog sistema. Sa aspekta Islamskog pristupa razvoju, pored ekonomskog, mogao bi se posebno istražiti njegov socijalni ili socio-ekonomski aspekt. Problemi održivog razvoja kao i istraživanja Islamskog pristupa strategiji borbe protiv siromaštva i dalje ostaju u žiži interesovanja teoretičara Islamske ekonomije. Potreba razvoja novih finansijskih instrumenata Islamskog finansijskog tržišta, kao i modela finansiranja Islamskih banaka, takođe, mogu predstavljati zahvalnu, ali i korisnu temu istraživanja. Ona bi mogla biti usmjerena i prema analizi uticaja i načina zaštite Islamskih banaka, njihovih depozita i plasmana od negativnih efekata devalvacije i inflacije.

Fokus budućih istraživanja mogao bi biti usmjeren i na Bosnu i Hercegovinu. U tom kontekstu, sedmi dio našeg rada u kojem smo konkretno naznačili i moguće teme potrebnih istraživanja, mogao bi biti posebno podsticajan. Istraživanje mogućnosti unaprijeđenja svih oblika ekonomske saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama, a posebno mogućnosti rasta domaćeg izvoza, povećanja nivoa stranih direktnih investicija, te otvaranje perspektiva privredne saradnje i zajedničkog nastupa na tržištima Evropske unije, Srednje i Istočne Evrope, može biti posebno korisno. Produbljenim istraživanjima mogućnosti saradnje BiH sa Muslimanskim zemljama, Islamskim finansijskim i drugim institucijama, saradnje koja bi bila zasnovana na Islamskim, odnosno principima *šerijata*, mogle bi se otvoriti nove perspektive ekonomskog razvoja. I na kraju, ograničenja i problemi implementacije Islamskog bankarstva u konvencionalnim ekonomskim uslovima, u ovom radu, samo su kratko naznačeni, tako da mogu predstavljati pogodnu temu za nova istraživanja.

BANKARSTVO ISLAMSIH ZEMALJA U FUNKCIJI FINANSIRANJA PRIVREDNOG RAZVOJA
- Sažetak -

Muslimanske zemlje suočene su sa ozbiljnim problemima ekonomskog razvoja. Gotovo polovina njihovog stanovništva (631,7 miliona) živi u grupi zemalja «niskog humanog razvoja», odnosno u grupi najsiromašnijih zemalja svijeta. Većina od njih suočava se sa problemom ekstremnog siromaštva ili pukog preživljavanja sopstvenog stanovništva. Njihov razvoj neposredno zavisi od dinamike razvoja svjetske privrede, a posebno dinamike razvoja grupe najrazvijenih zemalja. Primjena konvencionalnih, često eksterno uslovljenih, razvojnih koncepata nije donijela očekivane rezultate. U isto vrijeme, siromašne zemlje postaju i veliki dužnici tonući u krizu dugova iz koje ne vide izlaza. Dobar dio problema dužničke krize generiran je i visokim troškovima finansiranja kamate. Teret rješenja nagomilanih problema, kroz rast eksternog zaduženja, godinama se nastojao prenijeti na buduće generacije. Posljedica toga su današnji negativni finansijski tokovi nerazvijenih zemalja nastali kao rezultat većeg izdvajanja za servisiranje starih obaveza nego što iznosi nivo novog zaduženja. I dok se očekivalo da će međunarodni finansijski sistem, doprinijeti rješavanju razvojnih problema najmanje razvijenih zemalja u svijetu, on se sve više transformisao u svoju suprotnost. Umjesto podsticaja postaje kočnica njihovog daljeg razvoja. Sve više je u funkciji potrebe održavanja likvidnosti dužnika. Razvojnu funkciju zamijenio je ulogom svjetskog finansijskog "vatrogasca". U tom smislu razumljivi su napori koje naučnici iz Muslimanskih zemalja ulažu u pravcu iznalaženja adekvatnog rješenja problema razvoja i njegovog finansiranja. Pored onih koji rješenje pokušavaju naći u dostignućima konvencionalne ekonomske nauke, posljednjih godina raste i broj onih koji svoja naučna istraživanja realizuju u oblasti Islamske ekonomije razvijajući specifičan Islamski ekonomski koncept. Njihov cilj je kreiranje konzistentnog pristupa koji će pomoći Muslimanskim zemljama u definisanju vlastite razvojne strategije zasnovane na osnovnim principima Islama. Na razvoj gledaju kao na multidimenzionalni proces simultanog razvoja materijalnih, moralnih i duhovnih vrijednosti čovjeka u vremenskom totalitetu (ovozemaljski i budući život). Naglašavaju značaj principa pravedne raspodjele kao osnovnog postulata koji doprinosi stabilnom i uravnoteženom ekonomskom i socijalnom razvoju svih članova

zajednice i društva u cjelini. Osnovni cilj Islamskog pristupa razvoju predstavlja nastojanje da se uveća Božije dž.š. zadovoljstvo, što opet dovodi do ostvarenja cilja sadržanog u ukupnom društvenom blagostanju. Ne prihvataju supremaciju kapitala nad ostalim faktorima razvoja i prioritet daju čovjeku i razvoju njegovih sposobnosti u cilju unapređenja ukupnih materijalnih, moralnih i duhovnih vrijednosti društva kao cjeline.

Iako Islamski finansijski sistem u cjelini, a Islamsko bankarstvo posebno, sve više doprinose finansiranju ekonomskog razvoja postajući značajnim učesnikom globalnog finansijskog tržišta, u Bosni i Hercegovini ne pridaje mu se značaj koji realno ima. Tako, umjesto otvaranja perspektiva, uspostavljanja i jačanja ekonomske saradnje privrede Bosne i Hercegovine sa privredama Muslimanskih zemalja (što realno može biti od koristi objema stranama) ove aktivnosti više su prepuštene slučaju nego organizovanom i osmišljenom pristupu. Jedan od neiskorištenih segmenata i potencijala nalazi se i u mogućnostima Bosne i Hercegovine da tržištima Muslimanskih zemalja ponude poslovnu saradnju koja će biti zasnovana na Islamski prihvatljivim principima poslovanja. Ignorisanjem istraživanja u oblasti Islamske ekonomije propušta se i mogućnost stvaranja predpostavki za uspostavljanje takve saradnje. Navedeno predstavlja osnovni problem koji je doveo do ove studije.

Islamski pristup ekonomskom razvoju ima sve veći uticaj na definisanje razvojnih strategija Muslimanskih zemalja. Njihovim istraživanjem stvara se prilika da se moralne i etičke vrijednosti Islama stave u funkciju ekonomskog razvoja. Zbog toga su predmet istraživanja ove studije upravo teoretske osnove Islamske ekonomije, Islamski pristup ekonomskom razvoju, dostignuti nivo i perspektive ekonomskog razvoja Muslimanskih zemalja, aktuelni problemi sa kojima se Muslimanske zemlje danas suočavaju, Islamski finansijski sistem i Islamsko bankarstvo sa svojim, specifičnim modelima finansiranja, njihov razvoj i način funkcionisanja, Islamsko finansijsko tržište, te, na kraju, mogući doprinos Islamskog ekonomskog pristupa definisanju strategije ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine, nastanak, razvoj i perspektive Islamskog bankarstva u Bosni i Hercegovini, problemi sa kojima se suočava, kao i značaj, mogućnosti i perspektive uspostavljanja i/ili unaprijeđenja ekonomske saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama.

Osnovni cilj istraživanja bio je da se, pomoću naučnih i stručnih metoda, detaljno, sistematično i produbljeno istraže osnovni principi Islamske ekonomije, a posebno njen pristup ekonomskom razvoju; razvoj i osnovni principi Islamskog finansijskog sistema, a posebno nastanak, razvoj i funkcionisanje Islamskog bankarstva i njegova uloga u procesu finansiranja ekonomskog razvoja; mogući doprinos Islamskog bankarstva finansiranju ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine, kao i uspostavljanju i/ili unapređenju ekonomske saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama. Obzirom na multidisciplinaran karakter istraživanja, Autor koristi, kako konvencionalne naučne metode, tako i metode istraživanja koje se primjenjuju u oblasti Islamske ekonomije. Ovakav metodološki pristup, u oblasti ekonomskih istraživanja, u Bosni i Hercegovini, do sada, nije bio primjenjivan.

Istraživanja u oblasti Islamske ekonomije doživljavaju svoju dinamičnu ekspanziju. Posebno se zapaža rast interesa za istraživanjima u oblasti Islamskih finansija i bankarstva usmjerenih u cilju izgradnje konzistentnog teoretskog koncepta koji će imati svoju punu praktičnu primjenu. Islamski finansijski sistem temelji se i gradi na učenjima Islama koji strogo zabranjuju poslovanje sa kamatom i drugim, u Islamu, zabranjenim proizvodima, uslugama, djelatnostima i aktivnostima. U tom smislu razvijeni su različiti modeli finansiranja koji respektuju navedena ograničenja, ali i omogućavaju finansiranje poslovnih aktivnosti na način koji neće biti u suprotnosti sa temeljnim vrijednostima Islama. Ovim konceptom nastoji se afirmisati princip pravednosti u međusobnim odnosima između povjerilaca i dužnika što bi trebalo rezultirati novim kvalitetom u segmentu finansiranja ekonomskog razvoja. Eliminacija kamate u ekonomskim i finansijskim odnosima doprinosi ravnomjernijem razvoju realnog i finansijskog sektora čime oni postaju partneri u zajedničkom poslu, a time i više zainteresovani za njegov uspjeh. Takođe, Islamski finansijski sistem i posebno Islamsko bankarstvo posljednjih godina bilježe veoma dinamičan razvoj. Danas u svijetu posluje preko dvije stotine Islamskih banaka i drugih finansijskih institucija koje upravljaju sa aktivom vrijednom preko dvjestopedeset milijardi američkih dolara. Muslimanske zemlje članice Islamic Development Bank (IDB), sa finansijskog aspekta, prilično su heterogene. Jedne od njih imaju viškove kapitala koje uglavnom plasiraju multinacionalnim privatnim komercijalnim bankama razvijenih zemalja, druge su izrazito kapitalno deficitarne i sa svojim finansijskim zahtjevima usmjerene prema istim međunarodnim komercijalnim bankama. Prema

tome, zemlje članice IDB, u svojim finansijskim odnosima, uglavnom su usmjerene ka razvijenim zemljama ne-članicama IDB. Dio objašnjenja njihove slabe međusobne suradnje nalazi se i u nerazvijenom finansijskom sistemu unutar i između Muslimanskih zemalja. Upravo potreba izgradnje finansijskog sistema koje će zadovoljiti potrebe Muslimanskih zemalja i pomoći u finansiranju njihovog ekonomskog razvoja, ali na način koji je biti prihvatljiv sa aspekta *šerijata*, predstavlja jedno od značajnih pitanja kojim se danas bave teoretičari Islamske ekonomije.

Islamske komercijalne i investicione banke razvile su brojne modele kako na strani mobilizacije bankarskih resursa, tako i na strani finansiranja. Uloga Islamskih investicionih banaka ista je kao i konvencionalnih investicionih fondova. Razlikuju se u tome što posluju po Islamskim principima i, sa aspekta *šerijata*, prihvatljivim vrijednosnim papirima. Njihov razvoj doprinosi razvoju Islamskog finansijskog tržišta. IDB predstavlja najznačajniju razvojnu finansijsku instituciju koja finansira razvojne projekte u Muslimanskim zemljama ali i inicira i podržava istraživanja u oblasti Islamske ekonomije, finansija i bankarstva. Islamske banke, u svojoj poslovnoj praksi, sve više preferiraju manje rizične modele finansiranja, te istražuju mogućnosti kvalitetne zaštite od prekomjernih rizika. Proces izgradnje Islamskog finansijskog sistema još nije dovršen. U posljednje vrijeme akcenat se stavlja na razvoj institucija i instrumenata Islamskog finansijskog tržišta. Postoji izražena potreba formiranja nacionalnih i internacionalnog Islamskog tržišta kapitala.

Analize efekata obnove i posljeratnog razvoja BiH, izvršene od strane domaćih i stranih eksperata, upućuju na zaključak da ostvareni rezultati nisu bili srazmjerni ogromnim troškovima međunarodne zajednice. Aktuelna makroekonomska politika nema pozitivan efekat na razvoj realnog sektora. Studija se bavi problemom integracije Islamskih vrijednosti u kontekst ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine kroz njen mogući doprinos definisanju razvojne strategije. Na kraju, Autor, na primjeru Bosne i Hercegovine, testira i potvrđuje mogućnost primjene Islamskog bankarstva u funkciji finansiranja privrednog razvoja zemalja u tranziciji sa dominantnim konvencionalnim ekonomskim sistemom. Ukazuje na mogućnosti i perspektive ekonomske saradnje Bosne i Hercegovine sa Muslimanskim zemljama zasnovane na obostrano prihvatljivim principima poslovanja, ali i na barijere koje

otežavaju poslovanje Islamskih finansijskih institucija u Bosni i Hercegovini. One se, uglavnom prepoznaju u dijelu domaćeg zakonodavstva; uticaju poreskog i sudskog sistema; odnosa prema Centralnoj banci BiH, regulatornim i drugim državnim institucijama; povećanom riziku poslovanja; problemima ugovaranja profita i izbora projekata; konkurenciji konvencionalnih banaka; izboru kvalitetnog menadžmenta i osoblja, te nedovoljnoj informisanosti potencijalnih klijenata i javnosti. Konvencionalni ekonomski sistem, u osnovi, može predstavljati značajan ograničavajući faktor ekspanzije i razvoja, ukupnog koncepta Islamskog bankarstva u takvim sredinama. Probleme i ograničenja koja se pojavljuju u procesu njegove implementacije, a koja se odnose na samu njegovu prirodu, nije moguće razriješiti ili otkloniti njegovim prilagođavanjem postojećim ekonomskim uslovima. Rješenje drugog seta problema i ograničenja moglo bi se tražiti u dijalogu sa državnim organima, koji bi trebao rezultirati odgovarajućim izmjenama i/ili dopunama postojećeg zakonskog okvira u cilju respektovanja specifičnosti poslovanja Islamskih finansijskih institucija, te fleksibilnijeg pristupa regulatornih i drugih državnih organa Islamskim finansijskim institucijama. Ostale, interne, probleme i ograničenja rješavala bi sama Islamska finansijska institucija u okviru svoje unutrašnje organizacije, poslovne politike i odnosa prema okruženju, odnosno tržištu. Otklanjanjem navedenih i drugih barijera za poslovanje Islamskih finansijskih institucija u Bosni i Hercegovini stvaraju se predpostavke za potpunije iskorištavanje njihovog ekonomskog potencijala u saradnji sa Muslimanskim zemljama, Islamskim finansijskim, komercijalnim i razvojnim institucijama i organizacijama.

BANKING OF THE ISLAMIC COUNTRIES
IN ROLE OF ECONOMIC DEVELOPMENT FINANCING
-Summary-

Muslim countries are facing serious problems related to economic development. Almost half of their population (i.e. 631,7 million) lives in countries with low human development. Most of them are faced with problems of extreme poverty or bare survival of their population. Development of these countries is in direct correlation with fluctuations in development of world economy, and especially with fluctuations in development of the most developed countries. Implementation of conventional, in most cases extremely enforced, developmental concepts failed to provide desired results. Simultaneously, poor countries are eventually becoming huge debtors sinking in debt crisis with no way out. Significant portion of debt crisis is generated by the fact that the cost of capital is extremely high. For decades the burden of providing solution to the accumulated problems was literary transferred to future generations. Implications of the above stated are current negative financial flows of undeveloped countries generated as a result of larger portion of financing for servicing interest rather than for servicing new debts. Even though the international financial system was expected to contribute to finding the solutions to the developmental problem of undeveloped countries, it was transforming itself more and more into the self-destined problem creator. Instead of having the role of accelerator, the system becomes an obstacle to further development of poor countries. The main activity of the system is to maintain the liquidity management of a debtor. A developmental role was reversed into the role of the world financial 'fireman'. In that light, struggle of scientists in Muslim countries to find adequate solution to the developmental problem and problem of financing development is understandable. Apart from those who are trying to find solution in scope of conventional economic science achievements, there is an increasing number of economists whose research is related to Islamic economics in order to develop specific Islamic economic concept. Their goal is to create a consistent approach that will support Muslim countries in defining their own development strategy based on general principles of Islam. They observe development as a multidimensional process of simultaneous development of material, moral, spiritual and human values in totality of time (i.e. here and hereafter). They are emphasizing significance of the just distribution principle as a primary postulate that

contributes to stable and balanced economic and social development of all members of community and society in general. The ultimate goal of the Islamic approach to development is propensity to increase God Almighty satisfaction, what eventually implies the accomplishment of comprehensive social well-being. They reject supremacy of capital over other factors that contribute to development, but their priority is a human being and development of human capacities having in mind advancement of comprehensive material, moral and spiritual values of society as a whole.

Even though the Islamic financial system in general, and Islamic banking in particular, being important participant in global financial market, are becoming a more significant factor in financing the economic development, we in Bosnia and Herzegovina do not pay particular attention to it. So, instead of exploring the opportunities, establishing and strengthening the economic cooperation between the Bosnian economy and economies of Muslim countries, (what could really be of mutual interest) these activities are done more on *ad hoc* basis then in an organized and well-thought out manner. One of the unexplored segments and potentials lies in the possibility that Bosnia and Herzegovina offers business cooperation to Muslim countries that is to be implemented in accordance with Islamic business principles. Ignoring scientific researches in the field of Islamic economy, we are missing a chance to create pre-requirements for the establishment of such cooperation. The above stated problem is the main reason for writing this study.

The Islamic approach to the economic development gains more and more significant impact on defining the development strategies of Muslim countries. Such researches create the opportunity to incorporate moral and ethical values of Islam in the economic development. Taking into consideration the above fact, the subjects of the study are theoretical bases of Islamic economy, Islamic approach to the economic development, achieved level and perspective of economic development in Islamic countries, current problems faced by Muslim countries, Islamic Financial System and Islamic Banking with its specific modes of financing, its development and *modus operandi*, Islamic Financial Market and at last possible contribution of Islamic economic approach in defining economic development strategy of Bosnia and Herzegovina, emergence, development and perspective of Islamic Banking in Bosnia

and Herzegovina, problems the country faces as well as the importance, possibilities and perspective of establishment and/or strengthening of the economic cooperation between Bosnia and Herzegovina and Muslim countries.

The main goal of this dissertation is a detailed, systematic and in depth study of the theoretical basis of the Islamic economy, in particular its approach to the economic development; development and main principles of the Islamic Financial System and especially emergence, development and operations of Islamic Banking including its role in the process of financing of the economic development; possible contribution of the Islamic banking to the economic development financing in Bosnia and Herzegovina as well as the establishment and/or strengthening of economic cooperation between Bosnia and Herzegovina and Muslim countries. Taking into consideration a multidisciplinary character of this study, the author used conventional scientific methods as well as research methods specifically applicable to the Islamic economy. This methodological approach in the field of economic research in Bosnia and Herzegovina has not been used so far. Research in the field of Islamic economics reaches its dynamic expansion. It is especially noticed that the interest in research in the field of Islamic finance and banking is oriented to building of consistent theoretical concept that will have its full practical application. The Islamic Financial System is based and built upon teachings of Islam that are prohibiting business activities related to interest and other prohibited products, services, type of business and activities.

In that light, different models of financing that respect the above mentioned limitations are developed but enabling financing of business activities in a way not contrary to the values of Islam. This concept is trying to affirm principle of justice in interpersonal relations between creditors and debtors what will eventually result in a new quality related to the segment of economic development financing. Elimination of interest in economic and financial relations contributes to balanced development of real and financial sectors so that they become partners in joint ventures and therefore become more interested in its success. Furthermore, the Islamic Financial System and especially Islamic banking in recent years has recorded an impressive development. Today, there are more than two hundred Islamic banks and other financial institutions worldwide that manage funds worth more than US$250 billion. Muslim countries,

members of the Islamic Development Bank (IDB), when observed from financial aspect are quite heterogeneous. Some of them are recording capital surpluses that are usually channelled to multinational private commercial banks in developed countries; other countries have extreme capital shortage and direct their financial request to the same international commercial banks. So, country members of IDB are mainly oriented towards developed countries that are not members of IDB when financial relations are in question. Their extremely very weak mutual cooperation can be partly explained by undeveloped financial system in and between Muslim countries. The need for establishment of financial system that will be able to satisfy needs of Muslim countries to enhance financing of their economic development but in a manner acceptable to sharia law represents one of the most significant subject of studies for Islamic economists.

Islamic commercial and investment banks have developed various models of mobilization of funds as well as models for uses of funds. The role of Islamic investment banks is almost the same as role of conventional investment funds. Only difference is in fact that these banks are run in accordance with Islamic principles and that issue securities scrutinized by Shari'ah law. Their development contributes to the development of Islamic financial market. IDB represents the most significant development financial institution that finances developmental projects in Muslim countries but also initiates and supports researches in the field of Islamic economy, finance and banking. Islamic banks, in their business practice, are more opting for low risk modes of finance as well as for exploring the possibilities of an appropriate hedging of excessive risk. The process of building of Islamic Financial System is still ongoing. In recent time, the emphasis is given to the development of institutions and instruments of Islamic financial market. There is a need for creation of national and international Islamic capital market.

Analyses of reconstruction and of the post war development in Bosnia and Herzegovina, conducted by foreign and domestic experts, are leading to conclusion that the achieved results are insignificant compared to enormous expenditure of the international community. The existing macroeconomic policy does not have a positive effect on development of real economic sector. This study examines the problem of integration of Islamic values in context of the economic development of Bosnia and

Herzegovina to its possible contribution in process of defining the development strategy. At the end, the author is testing and confirms, on example of Bosnia and Herzegovina, the application of Islamic banking as a financial vehicle of the economic development in countries passing trough transitional period while having dominant conventional economic system. The author is highlighting the possibilities and perspective of economic cooperation between Bosnia and Herzegovina and Muslim countries based on mutually acceptable business principles, but also highlights the barriers for operations of Islamic financial institutions in Bosnia and Herzegovina. These barriers are generally found in domestic legislation, tax and court system, relation with Central Bank of Bosnia and Herzegovina, regulatory and other governmental institutions, increased business risk, problems of contracting the projected profit and selection of projects, competitiveness with conventional banks, selection of management and personnel as well as in the insufficient awareness of potential clients and public in general. Conventional economic system in general can be a significantly limiting factor in expansion and development of comprehensive concept of Islamic banking in those environments. Problems and limitations that occur in the process of implementation, related to its nature, cannot be solved through adjustment to the existing economic conditions. A possible solution to another set of problems and limitations should be found in a dialogue with authorities that will eventually results in adequate amendments to the existing legal framework accommodating intention to respect specific of Islamic financial institution operations as well as a more flexible approach of regulatory and other governmental bodies to Islamic financial institutions. Internal problems and limitations of Islamic financial institutions related to internal organizations, business policy and communication with environment should be solved internally. Eliminating the above mentioned as well as other barriers to the operations of the Islamic financial institutions in Bosnia and Herzegovina would result in creation of pre-requirements for comprehensive exploration of economic potential in cooperation with Muslim countries, Islamic financials, commercials and developmental institutions and organizations.

RIJEČNIK POJMOVA

adl - pravda, ravnoteža

ajal - prodaja

ajet - doslovno: znak, oznaka, poruka; vid Božijeg stvaranja; dio Kur'an-skog teksta često nazivan «stih» ili citat i predstavlja dio *sure*

al-bai bithaman ajil - vrsta *murabaha* ugovora, *murabaha* sa obročnom otplatom (*murabaha instalment sales*) u okviru dogovorenog perioda

al-garimin - dužnici ili prezaduženi – grupa korisnika *zekata* (Vidi: Kur'an 9:60)

al-muqarada - drugi naziv za mudaraba model finansiranja

al-qirad - drugi naziv za *mudaraba* model finansiranja

al-rikab oslobađanje zarobljenika – grupa korisnika *zekata* (Vidi: Kur'an 9:60)

al-Wadi'ah - vrsta ugovora na bazi povjerenja po kojem se realizuju tekući i štedni depoziti. Banka nema obavezu da dā bilo kakvu naknadu deponentima za korištenje njihovih sredstava na navedenim računima. Međutim, banka ima apsolutno diskreciono pravo da nagradi deponente određenim iznosom sredstava.

amilin - oni koji prikupljaju i upravljaju *zekatom*– grupa korisnika *zekata* (Vidi: Kur'an 9:60)

aqil - umno zdrava osoba

aql - razum

'aql ili aqil - ljutski razum, kao četvrti (sekundarni) izvor Islamske pravne nauke kojeg prihvataju šiiti u zamjenu za *kijas* (*qijas*) ili analogiju

bai' al dayn - prodaja ili trgovina dugom, model na kojem je zasnovano izdavanje *cagamas mudharaba bonds - CGMB* u Maleziji

bai' al inah - prodaj i ponovo kupi, model trgovine koji se koristi kod prometa Islamskim finansijskim instrumentima na Islamskom međubankarskom novčanom tržištu u Maleziji

bai' as-salam - dozvoljeni način trgovine gdje se plaćanje cijene vrši danas, a isporuku robe slijedi kasnijeg datuma

bai' muajjal - dozvoljeni način trgovine gdje se isporuku robe vrši danas, a plaćanje cijene kasnijeg datuma

bai'-al-hal - dozvoljeni način trgovine gdje se isporuka vrši danas, a cijena plaća sutra ili u toku od tri do pet dana

bai-muajjal - jedna od varijanti *salam* modela finansiranja

bajram - veliki blagdan Muslimana (ramazanski i kurban bajram)

baligh - osoba koja ima više od 12 godina

bay-adien-bidien - zabranjeni način trgovine gdje se plaćanje cijene i isporuka robe vrši u budućnosti po cijenama koje su, ranije, odnosno, danas utvrđene

džehennem - pakao

džellešanuhu (dž.š.) - uzvišen je On (Allah)

dženet, džennet - raj

džihad - borba u ime Allaha dž.š.

džiz'ja - redovan porez koji su u ranoj Islamskoj državi plaćali jevreji i hrišćani

falah - materijalni i duhovni uspjeh i napredak na ovom i budućem svijetu

fetva ili fetwa - Islamsko pravno mišljenje ili tumačenje koje donose i objavljuju pojedini autoriteti iz oblasti Islamske pravne nauke (*fikha*)

fikh - pravna nauka *šerijata*

fi-sebilil-Allah - oni na Allahovom putu – grupa korisnika *zekata* (Vidi: Kur'an 9:60)

fukara - siromah

ganima - ratni plijen

gharar - nejasnoća, neodređenost, neizvjesnost

hadis - Izvještaj o onome šta je Božiji poslanik Muhamed s.a.v.s tokom svog života rekao, uradio ili potvdio. Predstavlja, iza Kur'ana najznačajniji izvor *šerijata,*

hadž - najveće hodočašće Islamskih svetih mjesta u Meki (Saudijska Arabija) koje Muslimani prakticiraju u vrijeme *kurban bajrama*. Predstavlja, pored *namaz-a*, posta u mjesecu ramazanu i *zekat-a*, jedan od četiri stuba Islama, dužnosti ili obaveza svakog Muslimana.

halal - dozvoljeno u Islamu

halifa - vladar

halifa, halifet - namjesnik ili nasljednik, čovjek se smatra halifa ili Božiji nasljednik na zemlji, riječ se upotrebljava nakon smrti Poslanika a.s. i odnosila se na njegovog nasljednika Ebu Bekra, vođa Islamske zajednice, vladar, zapadna varijanta: «khalifa». Period vladavine četvorice pravovjernih halifa veže se za prva četiri stoljeća po *Hidžri* kada su vladala četvorica halifa: Abu-Bakar, Omer, Osman i Alija.

harač - porez koji se plaćao na plodnu zemlju

haram - zabranjeno u Islamu

hidžra - migracija, čin napuštanja mjesta da bi se potražilo utočište slobode ili *ibadeta*, hidžra se odnosi na Poslanikov put iz Meke u Medinu u dvanaestoj godini njegova poslanstva, odgovara junu 622 godine po gregorijanskom kalendaru. Islamski kalendar počinje se računati od ovog događaja

ibadet	-	obavljanje djela posvećenih Bogu dž.š.; poslušno podčinjavanje Božijoj volji; poslušnost Božijem zakonu je osnova *ibadeta*; ispunjavanje svih vjerskih obaveza
idžma	-	koncenzus među Islamskim pravnicima o određenom pravnom pitanju. Predstavlja sekundarni izvor Islamske pravne nauke
ijara	-	najam ili lizing, prodaja prava korištenja
ijara-wa-iqtina	-	najam ili lizing sa pravom kupovine predmeta najma
iman	-	vjerovanje u jednog Boga, vjera Islam,
inš'allah	-	ako Bog da
Islamic Fiqh Academy	-	vrhovni naučno-stručni autoritet u Islamskom svijetu za tumačenje *šerijata*
israf	-	rasipanje, rasipništvo
istisn'a	-	instrument finansiranja po kojem proizvođač prihvata narudžbu, sa ili bez uplate avansa, za proizvodnju koju će u budućnosti realizovati sam ili angažovanjem drugih radnika, odnosno drugih poduzetnika
kadiluk	-	nadležno područje jednog kadije: srez. Turska carevina se administrativno dijelila na vilajete, vilajeti na sandžake, sandžaci na kadiluke, kadiluci na nahije, nahije na sela i gradove, a gradovi na mahale.
kard hasan	-	vidi qard hasan
kijas - qijas	-	analogija ili analogno zaključivanje koje se koristi kao četvrti (sekundarni) izvor Islamske pravne nauke
kufr	-	nevjerovanje
Kur'an	-	Sveta knjiga ili direktna objava Allaha dž.š. – prvi i najvažniji izvor zakona za sve muslimane. Doslovno znači čitanje ili glasno kazivanje
kurban	-	žrtva koju muslimani prinose i koja simbolizuje spremnost na žrtvovanje u ime Stvoritelja - Allaha dž.š., ovan ili goveče koje muslimani kolju na dan kurban-bajrama
kurban bajram	-	blagdan kod Muslimana u kojem se vrši obredno klanja *kurbana* (žrtve)
legator vakufa	-	povjerenik, izvršilac, upravljač uvakufljene imovine, (vidi: *vakuf* i *vakufnama*)
mabie	-	predmet prodaje
maqasid	-	princip Islama po kojem se pridaje najveća važnost blagostanju svih ljutskih bića u skladu sa Islamskim isticanjem bratstva i društveno-ekonomske pravde. Takvo blagostanje ne može se postići sve dok se ne zadovolje i materijalne i duhovne potrebe svih pojedinaca putem efikasne alokacije i pravedne raspodjele oskudnih resursa.
maslaha	-	javni interes. Općenito se drži da su principijelni ciljevi *šerijata* i svih njegovih propisa, da bi se ostvarila izvorna *masleha* ili dobrobit ljudi.

maysir	-	kockanje
menafi sanduk	-	općinska poljoprivredna pripomoćna zadužbina uvedena za vrijeme turske vlasti u Bosni i Hercegovini. Kasnije prerastao u sresku poljoprivrednu pripomoćnu zadužbinu, < tur. *menafi-sandugu* nastalo od arapske riječi *manafi* što znači «korist».
mesakin	-	ugroženi
mesheb	-	škola pravnog mišljenja. Najpoznatije su *hanefijska, hanbalijska, malikijska i šafijska*
Mitghamr Egipt Saving Associations	-	smatra se prvom bankom čije je poslovanje bilo usklađeno sa Islamskim principima
mua'jjal	-	prodaju kojom se isporuka predmeta prodaje vrši po potpisivanju ugovora, dok se cijena plaća u vidu kredita ili obročnog plaćanja kojeg prodavac odobrava kupcu.
mudāraba	-	partnerski odnos u kojem jedna strana obezbjeđuje kapital, a druga izvršava posao u skladu sa ugovorom po kojem su se obavezale da će srazmjerno ranije utvrđenom omjeru učestvovati u raspodjeli profita ili gubitka koji se tim poslom bude ostvario.
mu'ellefetu-l-kulub	-	oni čija srca treba izmiriti – grupa korisnika *zekata* (Vidi: Kur'an 9:60)
mumin	-	vjernik
muqarid	-	sinonim za *mudarib*
namaz	-	muslimanska molitva koja se obavlja pet puta na dan u određeno doba, a vrši se klanjanjem i izgovaranjem dijelova iz Kur'an i molitvi na arapskom jeziku
nisab	-	minimalna vrijednost bogatstva iznad koje postoji obaveza plaćanja *zekata*. Za materijalna dobra je vrijednost 85 grama zlata ili 596 grama srebra, (prema, kod nas važećoj pravnoj školi *nisab* iznosi 91,6g. zlata ili 641,5g. srebra), u poljoprivredi *nisab* iznosi 1000 kilograma proizvoda, dok je za stoku različit u zavisnosti od vrste životinja
nisf al-'ušr	-	polovina desetine – vidi: ***'ušr***
partnerstvo	-	odnos banke i poduzetnika u kojem obje strane aktivno učestvuju kako u finansiranju projekta (obezbjeđenju potrebnih predpostavki za njegovu realizaciju), tako i u zajedničkom upravljanju i njegovoj praktičnoj realizaciji sukladno kojim su se strane obavezale da će srazmjerno ranije utvrđenom omjeru učestvovati u raspodjeli profita ili gubitka koji se tim poslom bude ostvario
post	-	uzdržavanje ili apstinenciji od hrane i čulnih užitaka u toku mjeseca ramazana. Traje od izlaska do zalaska sunca
profit-pool	-	račun banke na kojem se kumuliraju sredstva ostvarena učešćem u raspodjeli profita.
qalb	-	intuicija
qard	-	kredit (bez kamate ali sa zaštićenom glavnicom)
qard hasan	-	milosrdni kredit ili kredit bez kamate, doslovno: “lijepi kredit”

qirad	-	sinonim za *mudarabu*
rab-al-maal	-	onaj koji posuđuje novac, vlasnik kapitala, banka
rebah	-	kamata, naziv za kamatu korišten u Bosni u periodu turske vladavine (1463-1878), (vidi: *ribā*).
ribā	-	povećanje, umnožavanje, narastanje, potkupljivost, lihvarstvo, zelenaštvo, kamata
ribh	-	vidi *rebah*
rububijjet	-	božanski raspored dobara, hrane i upravljanje stvari prema njihovom savršenstvu
sadaka	-	milostinja, davanja sirotinji na dobrovoljnoj osnovi
sadakatu-l-fitr	-	jednokratna pomoć siromašnim da obilježe blagdan ramazanskog Bajrama. Daje se, obično, neposredno u svoje ime i u ime svojih bližnjih.
salam	-	predstavlja prodaju robe za gotovinu u cjelokupnom iznosu uz isporuku koja će kasnije uslijediti u rokovima sukladno ugovoru
shirkah	-	partnerstvo
sunnet ili sunnah	-	doslovno: jasan put; kazivanje, postupci, ponašanje i praksa posljednjeg Božijeg poslanika Muhameda a.s. koja se koriste kao izvori *šerijata*.
sura	-	poglavlje iz Kur'an-a sastavljen od više *ajeta*, Kur'an ima 114 *sura*.
šejtan	-	đavo koji na zlo navraća
šerijat	-	sveobuhvatan i koherentan skup pravnih normi kojima se kroz sistem zabrana i zapovijesti uređuju odnosi u svim sferama ljutskog djelovanja
Tabung Hajji Malaysia	-	fond osnovan u Maleziji kao jedna od prvih finansijskih institucija koji posluje na Islamskim principima sa ciljem organizovanog prikupljanja štednje stanovništva u cilju finansiranja odlaska na *Hadž*
tazkijah	-	samopročišćenje, oslobađanje svih unutrašnjih nagonskih iskušenja, čišćenje pojedinca od sklonosti ka zadovoljstvima bogatstva, moći, slave i čula, oslobađanje čovjeka od unutrašnjeg pritiska i dostizanje mističnog duha totalne slobode i emancipacije
tezkije	-	samopročišćenje i rast
thaman	-	cijena
ummet	-	narod
usul ul fikh	-	znanje o principima i metodama koji vode izvođenju praktičnih *šerijatskih* zakona, vrijednosti, normi i institucija iz datih podkrijepljujućih dokaza. Koristi se kao metodološki okvir istraživanja u oblasti Islamskih nauka
ušr ('ušr)	-	*zekat* na usjeve i voće (desetina)

vakif	-	zavještač, osnivač *vakufa*, onaj koji svoju imovinu daje u *vakuf* ili *uvakufljuje*, odnosno poklanja za opće dobro cijele društvene zajednice
vakuf	-	muslimanska zadužbina koja služi Islamskim vjerskim, kulturno-prosvjetnim i humanitarnim ciljevima; muslimanska vjerska imovina; iz novčanog dijela vakufa izdržavale su se postojeće i gradile nove zgrade koje su se koristile u «bogoštovne, prosvijetne i humanitarne svrhe»; arapski: *waqf* – «zaustaviti, zadržati»
vakufnama	-	vakfija ili zakladnica, zadužbinska povelja, dokumenat o uvakufljenju, dokumenat kojim su darodavci ili dobrotvori određivali *legatora* (povjerenik, izvršilac, upravljač), te način postupanja i upravljanja sa poklonjenom imovinom
zekat	-	vrsta obaveznog poreza na bogatstvo kojeg plaća svaki musliman ukoliko posjeduje imovinu veću od vrijednosti *nisaba.* Zekat se organizovano prikuplja od bogatih i dijeli tačno određenim grupama korisnika koji pripadaju socijalno ugroženim kategorijama stanovništva - uglavnom sirotinji

KORIŠTENE SKRAĆENICE

tehničke

bbl	-	1 barel = 159 litara nafte
dž.š.	-	džellešanuhu – uzvišen je On (Allah)
FDI	-	*Foreign Direct Investments* – strana direktna ulaganja ili strane direktne investicije
g.n.e.	-	godine nove ere
GDP	-	*Gross Domestic Product* – Bruto društveni ili domaći proizvod
god.	-	godina
HNWIs	-	*high net worth individuals* – pojedinci visoke neto vrijednosti
ID	-	Islamski dinar, jednak je jednom SDR (*Special Drawing Right* – Specijalna prava vučenja) Međunarodnog monetarnog fonda
KM	-	konvertibilna marka – novčana jedinica u BiH
LIBOR	-	*London Interbank Offered Rate*
n.a. ili ..	-	podatak nije dostupan
n.e.	-	nova era
NHDI	-	National Human Development Index
p/c	-	*per capitta* – po stanovniku
PPP	-	*purchasing power parity* – paritet kupovne moći
r.a.	-	radiallahu anhu – da Allah bude zadovoljan s njim (koristi se uz imena Poslanikovih a.s.v.s. ashaba (prijatelja)
RM	-	ringit – novčana jedinica u Maleziji
Rps.	-	pakistanski rijal – novčana jedinica u Pakistanu
s.a.v.s.	-	sallallahu alejhi ve sellem
st.pr.n.e.	-	stoljeće prije nove ere
US$	-	američki dolar

KORIŠTENE SKRAĆENICE

organizacije, institucije, programi

DAC	-	*Development Assistance Committee – Komitet za pomoć u razvoju pri OECD-u.*
EFS	-	*Export Financing Scheme*
EMU	-	*Evropska monetarna unija*
ESAF	-	*Enhanced Structural Adjustment Facility – Olakšice za dodatno strukturalno prilagođavanje (vrsta finansijske olakšice iz programa pomoći IMF-a nerazvijenim i najsiromašnijim zemljama, unaprijeđeni program SAF)*
FED	-	*Federal Reserve System – Američki sistem federalnih rezervi*
IBP	-	*Islamic Banks Portfolio for Investment & Development*
ICM	-	*Islamic Common Market – Islamsko zajedničko tržište*
IDB	-	*Islamic Development Bank – Islamska Banka za Razvoj*
IFIs	-	*International Financial Institutions – Međunarodne finansijske institucije*
IMF	-	*International Monetary Fund – Međunarodni monetarni fond (MMF)*
ITFO	-	*Import Trade Financing Operations*
LDMCs	-	*Grupa najmanje razvijenih zemalja članica IDB (Last Development Member Countries), u ovu grupu uključene su 23 zemlje: Avganistan, Bangladeš, Benin, Burkina Faso, Čad, Komori, Džibuti, Zambija, Gvineja, Gvineja-Bisao, Maldivi, Mali, Mauritanija, Mozambik, Niger, Senegal, Sijera Leone, Somalija, Sudan, Togo, Uganda, Jemen i Palestina*
OECD	-	*Organisation for Economic Co-operation and Development – Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj.*
OIC	-	*Organization of Islamic Conference – Organizacija Islamske konferencije*
OPEC	-	*Organization of the Petroleum Exporting Countries – Organizacija zemalja izvoznica nafte. Čini ga 11 zemalja izvoznica nafte : Saudijska Arabija, Venecuela, Iran, Irak, Kuvajt, Katar, Indonezija, Libija, Ujedinjeni Arapski Emirati, Alžir i Nigerija*
PRGF	-	*Poverty Reduction and Growth Facility – Olakšice za smanjenje siromaštva i poticanje rasta (vrsta finansijske olakšice iz programa pomoći IMF-a nerazvijenim i najsiromašnijim zemljama, unaprijeđeni program ESAF)*
SAD	-	*Sjedinjene Američke Države*
SAF	-	*Structural Adjustment Facility – Olakšica za strukturno prilagođavanje (vrsta finansijske olakšice iz programa pomoći IMF-a nerazvijenim i najsiromašnijim zemljama)*
UNDP	-	*Unitad Nations Development Programme*

KORIŠTENA LITERATURA

Knjige i časopisi

Agil, Syed, Omar, Syed, Racionalnost u ekonomskoj teoriji: kritička ocjena, u Tahir, S., Ghazali, A., i Agil, S., (eds), *Pregled Mikroekonomije, Islamska perspektiva*, Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996.

Ahmad, Ausaf, Economic Development in Islamic Perspective Revisited, *Review of Islamic Economics,* Journal of the International Association for Islamic Economics and the Islamic Foundation, Leicester, U.K., br. 9., 2000.

Ahmad, Ausaf, The Evolution of Islamic Banking, u *Encyclopedia of Islamic Banking and Insurance*, Institute of Islamic Banking and Insurance (IIBI), London, 1995.

Ahmad, Ausaf, *Towards an Islamic Financial Market,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1997.

Ahmad, Khurshid, *Islamic Approach to Development*, Institute of Policy Studies, Islamabad, Pakistan, 1994.

Ahmad, Kurshid, Economic Development in an Islamic Framework, u Ahmad, Kurshid, (ed.), *Studies in Islamic Economics,* International Centre for Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah, S.A. and Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1980.

Ahmad, Mustafa i Askari Hossein, The Economic Implications of Land Ownership and Land Cultivation in Islam, u Iqbal, Munawar, (ed.), *Distributive Justice and Need Fulfilment in an Islamic Economy*, International Institute of Islamic Economics, Islamabad, Pakistan i The Islamic Foundation, Leicester, U.K.,1988.

Ahmad, Salahuddin, Structural Caracteristics and Development of an Islamic Economy, u Ahmad, Salahuddin (ed.), *Dimension of Development in Islam,* Islamic Economics Research Bureau, Dhaka, Bangladesh, 1991.

Ahmed, Osman, Babikir, *Islamic Financial Instruments to manage short-term excess liquidity,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1997.

Ali, Manzoor, Report on Public Debt and Deficit Financing, u Gulaid, M. i Abdullah M., *Readings in Public Finance in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.

Ali, Mohamed Ahmad, The emerging Islamic financial architecture: The way ahead, *Fifth Harvard University Forum on Islamic Finance,* Harvard University, Cambridge, Massachusetts, April, 2002.

Ali, Salman, Syed, Islamic Mode of Finance, a lecture prepared for 7th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* Markfield Conference Centre, Leicestershire, UK, May, 1999.

Alibašić, Ahmet, Islamsko bankarstvo u praksi, *Takvim* za 2003, Rijaset Islamske zajednice u BiH, Izdavački centar El-Kalem, Sarajevo, 2002.

Alibašić, Ahmet, Muslimanski *ummet* u brojkama, *Takvim* za 2002, Rijaset Islamske zajednice u BiH, Izdavački centar El-Kalem, Sarajevo, 2001.

Allen, L. John, *Student Atlas of Economic Development*, Dushkin, McGraw Hill, U.S. 1997.

Alwani, El-, Taha, Džabir, *Etika neslaganja u Islamu,* Visoki Saudijski komitet za pomoć BiH, Sarajevo, 1996.

Arif, Mohamed, Islamic banking, *Asian-Pacific Economic Literature,* br. 9. 1988.

Aristotel, *Nikomahova etika,* Sveučilišna naklada Liber, Zagreb, 1982.

Aristotel, *Politika,* Beogradski izdavačko-grafički zavod, Beograd, 1984.

Babić, Ante i Stučka,Tihomir, *Izravna strana ulaganja (FDI)*, Ekonomija moderna, Zagreb, 2001.

Babić, Mate, Međuzavisnost razvoja financijskog i realnog sektora, *Banka*, Zagreb, br. 8/2001.

Bendjilali, Boualem, *An Intra-trade Econometric Model for OIC Memeber Countries: A Cross-country Analysis,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 2000.

Buraey, Al-, Muhammad, *Administrative Development an Islamic Perspective,* Kegan Paul International, London & New York, 1988.

Buyukdeniz, Adnan, Housing Certificates as an Interest-free Financing Instruments: the Turkish Case, u Mahdi, Mahmud, Ahmad, (ed.), *Islamic Banking Modes for House Bulding Financing,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.

Chapra, Umar, The Islamic Welfare State and its Role in the Economy, u Ahmad, Kurshid, (ed.), *Studies in Islamic Economics,* International Centre for Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah, S.A., i Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1980.

Chapra, Umer, Government Borrowing Needs, u Gulaid, M. i Abdullah M., *Readings in Public Finance in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.

Chapra, Umer, *Islam and the Economic Challenge,* The Islamic Foundation, Leicester, U.K., i The International Institute of Islamic Thought, Herndon, USA, 1992.

Chapra, Umer, *Objectives of the Islamic Economic Order,* The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1996.

Chapra, Umer, Reformiranje javnih finansija u muslimanskim zemljama radi postizanja rasta sa pravičnom raspodjelom dohotka, u Sadeq, AbdulHasan, (ed.), *Finansiranje ekonomskog razvoja*, Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996.

Chapra, Umer, *The Future of Economics – An Islamic Perspective,* The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 2000.

Chaudhri, Makhdoom, Rationale and Concept of Foreign Economic Assistance and its Classification, u Chaudhri, Makhdoom. (ed.), *External Debt Management*, Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A. 1994.

Čaušević, Fikret, "*Ekonomska pozicija BiH*", Ekonomski institut Sarajevo, maj 2001. godine.

Čaušević, Fikret, "Makroekonomska i finansijska stabilnost", *Sistem ranog upozoravanja u BiH*, UNDP, Sarajevo, godišnji izvještaji za 2000. i 2001. godinu

Daams A. Claire i Morris E. Stanley, *Otkrivanje kanala putem kojih se vrši pranje novca: Sprečavanje pranja novca i provođenje mjera protiv pranja novca u Bosni i Hercegovini*, OHR-Office of the High Representative, Sarajevo, maj, 2000.

DeLorenzo, Yusuf, Talala, Shari'ah Supervision of Islamic Mutual Funds, a lecture prepared for *Fifth Harvard University Forum on Islamic Finance,* Harvard University, Cambridge, Massachusetts, April, 2002

Dhareer, Al-, Siddiq, Mohammad, Al-Ameen, *Al-Gharar in contracts and its effects on contemporary transactions,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1997.

Džezairi, el-, Ebu Bekr, Džabir, *Put pravog muslimana*, knjiga 1 i 2, Organizacija aktivne islamske omladine, Zenica, 2000.

Economist, *Doubts inside the barricades*, London, 29/09/2002, Vol. 364, Issue 8291.

Economist, *Forced Devotion*, London, 17/2/2001.,Vol. 358. Issue 8209.

Engdahl, William, *Stoljeće rata,* AGM-Anton Gustav Matoš, Zagreb, 2000.

Fahmy, Hussein i Sarkar, Abdul, Awwal, Islamic Modes of Finance and Financial Instruments for Resource Mobilization: a Survey, u Ahmad, Ausaf i Khan, Tariqullah, *Islamic Financial Instruments for Public Sector Resource Mobilization,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1997.

Faridi, Fazlur, Rahman, Capital Formation, Economic Grown and Public Budgeting in an Islamic Framework, u Gulaid, Mahamoud i Abdullah, Mohamed, Aden, (eds), *Readings in Public Finance in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.

Faridi, Fazlur, Rahman, Formiranje kapitala, ekonomski rast i javni budžet u okviru Islama, u Sadeq, AbdulHasan, (ed.), *Finansiranje ekonomskog razvoja*, Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996.

Faridi, Fazlur, Rahman, *Zekat* and Fiscal Policy, u Ahmad, Kurshid, (ed.), *Studies in Islamic Economics,* International Centre for Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah, S.A. and The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1980.

Foley, Bernard, *Tržišta kapitala*, Mate, Zagreb, 1993.

Francis, Jack, Clark, *Management of Investments*, McGraw-Hill Book Company, New York, 1988.

Galbraith, Kenneth, John, *Novac*, Stvarnost, Zagreb, 1975.

Galijašević, Alija, *Ekonomske prilike i bankarstvo u tešanjskom kraju kroz historiju,* Centar za kulturu i obrazovanje Tešanj i Planjax Tešanj, Tešanj, 1999.

Ghazali, Aidit, Ekonomska misao Ibn Hazma, u Sadeq, AbdulHasan i Ghazali, Audit, (eds.) *Pregled Islamske ekonomske misli*, Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996.

Ghazali, bin-, Aidit, Development: Some Thoughts on Human resource Development & Mobilisation & Production of Goods & Services, u Ahmad, Salahuddin (ed.), *Dimension of Development in Islam,* Islamic Economics Research Bureau, Dhaka, Bangladesh, 1991.

Ghazali, El-, Abdel, Hamid, *Man is the Basis of the Islamic Strategy for Economic Development,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A. 1994.

Gulaid, Mahamoud, *Land Ownership in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1991.

Hadžiahmetović, Mahir, Investiranje u Bosnu i Hercegovinu, International Business Forum: *Kako investirati u BiH?, Stanje u privredi, mogućnosti i iskustva investiranja u BiH*, Mostar, 2002.

Hadžić, Fikret, (koautor) *Izvještaj o humanom razvoju BiH za 2002*, Ekonomski Institut Sarajevo, UNDP, Sarajevo, 2002.

Hadžić, Fikret, Effects and Flaws in the Realization Project of the Reconstruction of BH Economy, International Conference of the Faculty of Economics Sarajevo, *"Transition in Central and Eastern Europe – Challenges of 21st Century"*, Conference Proceedings, University of Sarajevo, Faculty of Economics, Sarajevo, October, 2002.(2)

Hadžić, Fikret, Ekonomska situacija i finansijska stabilnost, *Sistem ranog upozoravanja,* UNDP, kvartalni izvještaj: juli-septembar 2002, Sarajevo, 2002.(3)

Hadžić, Fikret, Islamski pristup ekonomskom razvoju, *Znakovi vremena,* Naučno-istraživački Institut "IBN-SINA", Sarajevo, br.16, ljeto, 2002.(4)

Hadžić, Fikret, Islamsko bankarstvo - kratke naznake jedne bosanske šanse*, Glasnik,* Rijaset Islamske Zajednice, Sarajevo, br.4-6, 1995.

Hadžić, Fikret, Islamsko bankarstvo-finansijski instrumenti u praksi Islamskih banaka, *Znakovi vremena,* Naučno-istraživački Institut "IBN-SINA", Sarajevo, br.3., jesen/zima 2000.

Hadžić, Fikret, Kredit bez kamata*, Business Magazine*, Sarajevo, br. 9-10, 1995.(2)

Hadžić, Fikret, Problems of Post-conflict Society on its' Path Towards Sustainable Development, prihvaćen rad za Fifth International Conference on Islamic Economics and Finance: *"Sustainable Development and Islamic Finance in Muslim Countries",* koja će se održati u jesen 2003. godine u Bahreinu

Halebić, Jasmin, *O kamati,* Znakovi vremena, Naučno-istraživački Institut "IBN-SINA", Sarajevo, br.12, 2001.

Hamdi, Abdul, Rahim, *Islamic banking: Conceptual Frame work and Practical Operations*, Institute of Policy Studies, Islamabad, Pakistan, 1992.

Handžeković, Marijan, *Vrijednosni papiri i njihovo tržište*, Institut za javne finansije, Zagreb, 1990.

Haq, Ul, Irfan, *Economic Doctrines of Islam,* International Institute of Islamic Thought, Henrdon, Virginia, USA, 1996.

Haque, Ziaul, *Islam & Feudalism-The Economics of Riba, Interest and Profit,* Gulshan Publishers, Srinagar, Pakistan, 1992.

Harran, Saad Abdul Sattar H. Al-, *Islamic Banking: Managing the Chalenges*, Institut Kajian Dasar, Kuala Lumpur, 1991.

Hasanuzzaman, S.M., Islamic Law and Finance, u *Encyclopedia of Islamic Banking and Insurance*, Institute of Islamic Banking and Insurance, London, 1995.

Hassan, Hussein, Hamid, Flexibility of *Shari'ah* Principles of Finance and Resource Mobilization needs of Guvermnents, u Ahmad, Ausaf i Khan, Tariqullah, *Islamic Financial Instruments for Public Sector Resource Mobilization,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1997.

Henkok, Graham, *Gospodari siromaštva (Lords of poverty)*, Plavi krug, Beograd, 2002.

Hennawi, El-, Mohamed, Potential Islamic Certificates for Resource Mobilization, u Mannan, M.,A., (ed.) *Development a System of Financial Instruments,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1990.

Horvat, Marijan, *Rimsko pravo*, Školska knjiga, Zagreb, 1974.

Hukić, Abdurahman, Kamata u Islamu, *Glasnik Rijaseta Islamske vjerske zajednice u BiH,* XLIV/1981, br. 5-6., Sarajevo, 1981.

Hukić, Abdurahman, Kamata u Islamu, *Glasnik Rijaseta Islamske vjerske zajednice u BiH,* XLV/1982, br.1, 2, 3., Sarajevo, 1982.

Indžić, Hamid, *Islam-sveobuhvatni koncept življenja*, Elči Ibrahim-pašina medresa, Travnik, BiH, 2002.

Iqbal, Munawar, Challenges Facing Islamic Banking, a lecture prepared for 6th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* Seminar Proceedings, Markfield Conference Centre, Leicestershire, UK, 1998.

Islahi, Abdul, Azim, Ekonomske ideje Ibn Taimiyyaha, u Sadeq, AbdulHasan i Ghazali, Audit, (eds.) *Pregled Islamske ekonomske misli*, Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996.

Jasin, Muhammed, Nu'ajm, *Iman, temelji-suština-negacija*, Visoki Saudijski komitet za pomoć Bosni i Hercegovini, Sarajevo, 1998.

Kahf, Monzer, Fiscal Functions of an Islamic State, u Gulaid, M. i Abdullah M., *Readings in Public Finance in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.

Kahf, Monzer, Islamic Economics: Notes on Definition and Metodology, a lecture prepared for 7th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* Markfield Conference Centre, Leicestershire, UK, 1999.

Kahf, Monzer, *Zakah Management in Some Muslim Societies,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A., 2000.

Karanshawy, El-, Hatem, Financing Economic Development from an Islamic Perspective, u Mannan, M. A., *Financing Development in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1996.

Keynes, Maynard, John, *Opća teorija zaposlenosti, kamate i novca,* Centar za kulturnu djelatnost, Zagreb, 1987.

Khan, Ahmad, Aftab, External Debt Crisis of Less Developed Countries: Institutional Structure for Debt Management, u Chaudhri, Makhdoom, (ed.), *External Debt Management*, Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A. 1994.

Khan, Akram, M., *Economic Teachings of Propet Muhammad (m.p.b.u.h.),* Noor Publishing House, Delhi, India, 1992.

Khan, Akram, M., *Rural Development Through Islamic Banks,* The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1994.

Khan, Fahim, *Essays in Islamic Economics,* The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1995.

Khan, Fahim, Funkcija makropotrošnje u Islamskom okviru, u Sadeq, AbdulHasan, (ed.), *Finansiranje ekonomskog razvoja*, Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996.

Khan, Mohammad, Akram, Long Term Finance in Islamic Countries: Case study of Pakistan, u Mannan, M. A., *Financing Development in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1996.

Khan, Tariqullah, Islamic Finance-An Analytical Overview of Principles Modes and Practices, 6th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* Seminar Proceedings, Markfield Conference Centre, Leicestershire, UK, 1998.

Khoja, Ezzedine Mohd., *Instruments of Islamic Investment,* Dallah Al-Baraka Group, Al-Baraka Investment and Development Co, 1997.

Komazec, Slobodan, Krstić, Borko, Živković, Aleksandar, Ristić Žarko, *Bankarski menadžment, upravljanje savremenim bankarstvom,* Čigoja štampa, Beograd, 1998.

Komazec, Slobodan, Živković, Aleksandar, Ristić Žarko, *Poslovna politika banaka, bankarski menadžment, finansijska tržišta i berze,* Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Beograd, 2000.

Kovačević, Amel, Alternativa u ekspanziji, *Banke,* Sarajevo, br.6/99, Privredna štampa, Sarajevo, 1999.

Kovačević, Amel, *Financial Restructuring in Bosnia and Herzegovina with a View to Introducting Islamic Banking as an Alternative*, (magistartski rad), International Islamic University Malaysia, Kuala Lumpur, march 2000.

Kovačević, Amel, *Islam, Islamski svjetonazor i Islamska ekonomija*, sistematizovane bilješke (sa vlastitim opservacijama) sa predavanja profesora Mohammad Aslam Haneef-a, održanih na International Islamic University Malaysia, Kuala Lumpur, akademske 1997. godine (neobjavljeni materijal).

Kur´an, u prijevodu Karić, Enes, Bosanska knjiga, Sarajevo, 1995.

Kur´an, u prijevodu Korkut, Besim, štampan po nalogu hadimul-haremejni kralja Fahda ibn Abdul-Aziza Ali Sauda kralja Saudijske Arabije u Kompleksu Hadimi-l-Haremejn-š-Šerifejni-l-Melik Fahd za štampanje Mushafi Šerifa u Medini Munevveri, Medina Munevvera, Saudijska Arabija, 1412H (1992).

Kuroda, Toshio, *A Comparative Analysis of Islamic Economy and Modern Market Sistem*, International University of Japan, (nepublikovan rad), Tokio,

Leijonhufvud, Alex, *O kejnezijanskoj ekonomici i o ekonomici J.M.Kaynesa,* Centar za kulturnu djelatnost, Zagreb, 1983.

Mahdavi, Hossein, Islamic Banking in Iran, u *Encyclopedia of Islamic Banking and Insurance*, Institute of Islamic Banking and Insurance, London, 1995.

Mannan, M.,A., An Appraisal of Existing Financial Instruments and market operations from an Islamic Perspective, u Mannan, M.,A., (ed.) *Development a System of Financial Instruments,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1990.

Mannan, M.,A., *Economic Development and Social Peace in Islam,* Ta-Ha Publishers Ltd, London, 1989.

Mannan, M.,A., Islamic Perspective on the Process of Economic Development and Social Change, u Ahmad, Salahuddin (ed.), *Dimension of Development in Islam,* Islamic Economics Research Bureau, Dhaka, Bangladesh, 1991.

Mannan, M.,A., *Understanding Islamic Finance: A Study of the Securities Market in an Islamic Framework,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1993.

Mannan, M.A., *The Frontiers of Islamic Economics*, Idarah-i Adabiyat-i Delli, Delhi, India, 1884.

Martin, Jeremy, Security in Islamic Banking, u *Eurpean Perceptions of Islamic Banking,* Institute od Islamic Banking and Insurance, London, 1996.

Maududi, Syed, Abdul, A'ala, *Economic Sistem of Islam*, Ahmad, Khurshid, (ed), Islamic Publications, Lahore, Pakistan, 1994.

Mehmedović, Ahmed (priređivač), *Tako je govorio Muhammed Resulullah*, zbirka hadisa, Grafičar, Tuzla, 1991.

Mevdudi, el-, Ebu E'ala, *Islam i društveno ekonomski sistemi (sa odabranim tekstovima Kasima Bukvića*)*,* Udruženje građana Mladi Muslimani, Sarajevo, 2001.

Mijatović, Dolores, Po Božjem zakonu, *Banka*, Zagreb, br. 8. kolovoz, 1996.

Miller, Rich; Crock, Stan; Arndt, Michael; Reed, Stanley; Bremner, Brian, What War Would Do to the Economy, *Business Week,* 23/09/2002, Issue 3800.

Mills, Paul, S. i Presley, John, R. The Prohibition of Interest in Western Literature, 6th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* Seminar Proceedings, Markfield Conference Centre, Leicestershire, UK, 1998.

Mishkin, Frederic, *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Addison-Wesley, Reading, Massachusetts, 1997.

Mulić, Midhat, *Vrijednosni papiri, mogućnosti ulaganja i rizici*, Central profit banka, Sarajevo, 1998.

Muslehuddin, Muhammad, *Economics and Islam,* Islamic Publications, Lahore, Pakistan, 1994.

Neikirk, William, IMF Issues Bleak Global Economic Outlook, *Chicago Tribune*, 26/09/2002.

Nienhaus, Volker, *Economic Coperation and Integration Among Islamic Countries,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1986.

Nomani, Farhad i Rahnema, Ali, (eds.), *Islamski ekonomski sistemi*, Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996.

Orsag, Silvije, *Finansiranje emisijom vrijednosnih papira*, Institut za javne finansije, Zagreb, 1992.

Papić, Žarko, Opća situacija u BiH i politike međunarodne podrške, u studiji: Papić, Ž. i drugi, *Politike međunarodne podrške zemljama Jugoistočne Evrope-(ne)naučene lekcije u Bosni i Hercegovini*, Open Society Fund Bosnia-Herzegovina, Sarajevo, augusta, 2001.

Pavlović, Olivera, Prihodi i sistem socijalne zaštite, UNDP: *Sistem ranog upozoravanja u BiH*, kvartalni izvještaj, Sarajevo, oktobar-decembar 2001

Perišin, Ivo, Šokman, Antun, Lovrinović, Ivan, *Monetarna politika*, Sveučilište u Rijeci, Fakultet ekonomije i turizma «Dr. Mijo Mirković», Rijeka, 2001.

Platon, *Zakoni Epinomis,* Beogradski izdavačko-grafički zavod, Beograd, 1990.

Plevnik, Danko, *Bosna: čuvar novca Islamskih zemalja*, intervju, "*Dani*", Sarajevo, br. 264 od 5.jula 2002.

Preobraženski, E.A., *Nova ekonomika*, Centar za kulturnu djelatnost, Zagreb, 1983.

Qaradawi,al-,Yusuf, *The Lawful and the Prohibited in Islam*, International Islamic Federation of Student Organizations, Kuwait, 1992.

Qureshi, Iqbal, Anwar, *Islam and The Teory of Interest,* Ashraf Publication, Lahore, Pakistan, 1991.

Rad, Perviz,S., i Ahsan, Muhammad, Theories of Ownership and Islam: A Case Study of the Islamic Republic of Iran, u *Review of Islamic Economics*, International Association for Islamic Economics and The Islamic Foundation, U.K., br.9. 2000.

Rahman,-ur-,Afzal, *Economic Doctrines of Islam,* (Vol. I, 1990), (Vol. II, 1985), (Vol. III, 1986) i (Vol. IV, 1990), Islamic Publications, Lahore, Pakistan

Robinson, Joan i Eatwell, John, *Uvod u savremenu ekonomiku,* Centar za kulturnu djelatnost, Zagreb, 1981.

Sadeq, AbdulHasan M. (red.), *Finansiranje ekonomskog razvoja*, Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996. (1)

Sadeq, AbdulHasan M., Economic Development in Islam, u Ahmad, Salahuddin (ed.), *Dimension of Development in Islam,* Islamic Economics Research Bureau, Dhaka, Bangladesh, 1991.

Sadeq, AbdulHasan M., *Islamic Economics*, Islamic Publications, Lahore, Pakistan, 1989.

Sadeq, AbdulHasan, M., Islamska ekonomska misao, u Sadeq, AbdulHasan i Ghazali Audit, (eds), *Pregled Islamske ekonomske misli,* Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996. (2)

Sakr, Mohamed Ahmed, Islamic Concept of Ownership and Its Economic Implications, u Ahmad, Asuf i Awan, Kazim, Raza, (eds), *Lectures on Islamic Economics,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A. 1992.

Salama, Abidin, Ahmad, Fiscal Analysis of *Zakah* with Special Reference to Saudi Arabia's Experience in *Zekah*, u Gulaid, M. i Abdullah M., *Readings in Public Finance in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.

Salama, Abidin, Ahmad, Objectives of Fiscal Policy in an Islamic State, u Gulaid, Mahamoud i Abdullah, Mohamed, Aden, *Readings in Public Finance in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.

Salami, al-, al-Mukhtar, Muhammad, *Al-Qiyas (analogy) and its Modern Applications*, Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1999.

Samuelson, Paul, *Ekonomija,* Savremena administracija, Beograd, 1969.

Sarker, Abdul, Awwal, Islamic Financial Instruments: Definition and Types, *Review of Islamic Economics,* International Association for Islamic Economics, Leicestershire, U.K. Vol. 4, No.1, 1995.

Schreiber-Servan, Jean-Jacques, *Svjetski izazov*, Globus, Zagreb, 1980.

Sharif, Raihan, Contemporary Practices of Development Concept in the Muslim World, u Ahmad, Salahuddin (ed.), *Dimension of Development in Islam,* Islamic Economics Research Bureau, Dhaka, Bangladesh, 1991.

Sidat, Ebrahim, Legal Framework for An Islamic Financial System with Reference to Company & Mercantile Laws u Institute of Policy Studies, *Elimination of Riba from Economy,* Institute of Policy Studies, Islamabad, Pakistan, 1994.

Siddiqi, Moin, Banking on Shari'ah principles, *Middle East*, Jul/Aug, 2002, Issue 325.

Siddiqi, Munammad, Nejatullah, *Banking Without Interest,* The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1983.

Siddiqi, Munammad, Nejatullah, Islamaka ekonomska misao: počeci, evolucija i potrebni pravci, u Sadeq, AbdulHasan i Ghazali Audit, (eds), *Pregled Islamske ekonomske misli,* Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996. (1).

Siddiqi, Munammad, Nejatullah, Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporary Literature, u Ahmad, Kurshid, (ed.), *Studies in Islamic Economics,* International Centre for Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah, S.A. and The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1980.

Siddiqi, Munammad, Nejatullah, *Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporary Literature*, International Centre for Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah, S.A. and The Islamic Foundation, Leicester, U.K., 1988.

Siddiqi, Munammad, Nejatullah, Najnoviji radovi o istoriji ekonomske misli u Islamu: pregled, u Sadeq, AbdulHasan i Ghazali Audit, (eds), *Pregled Islamske ekonomske misli,* Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996. (2).

Siddiqi, S.A., *Public Finance in Islam,* Adam Publicher & Distributors, Delhi, India, 1992.

Stanovnik, Janez, *Međunarodni privredni sistem*, Izdavački centar Komunist, Beograd, 1983.

Tanasić, Miloš, *Bankarstvo Bosne i Hercegovine od 1463-1941. godine*, (nije naveden izdavač), Sarajevo, 1989.

Thirwall, A.P., Finansiranje razvoja iz vanjskih izvora, u Sadeq, AbdulHasan, (ed.), *Finansiranje ekonomskog razvoja*, Rijaset Islamske zajednice u BiH, El-Kalem, Sarajevo, 1996.

Usmani, Muhammad, Taqi, *An Introduction to Islamic Finance*, Idaratul Ma'arif, Karachi, Pakistan, 1999.

Wilson, Rodney, A Western View on the Islamic Prohibition of *Riba*, a lecture prepared for 7th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* Markfield Conference Centre, Leicestershire, UK, 1999.

Wilson, Rodney, *Economics, Ethics and Religion,* Macmillan, London, 1997.

Wilson, Rodney, *Islamic Finance,* Pearson Professional Limited, London, 1997.(2).

Wilson, Rodney, Retail development and wholesale possibilities, u Wilson, Rodney, (ed.), *Islamic Financial Market*, Routledge, London and New York, 1990.

Yasseri, Ali, Islamic banking Contracts as Enforced in Iran (Implications for the Iranian Banking Practices), 4th International Conference on Islamic Economics and Banking "*Islamic Finance: Challenges and Opportunities in the Twenty-First Century*, Conference Papers, Loughborough, UK, 2000.

Yousif, Al-, Yousif, Khalifa, Financial Markets: An Islamic Perspective, a lecture prepared for 8th Intensive Orientation Course: *Islamic Economics, Banking & Finance,* Seminar Proceedings, Markfield Conference Centre, Leicestershire, UK, 1999.

Zaman,uz-, Hasan-, *The Economic Functions of The Early Islamic State,* International Islamic Publishers, Karachi, Pakistan, 1981.

Zarqa, Mohammad, Anas, Islamic Distributive Schemes, u Gulaid, Mahamoud i Abdullah, Mohamed, Aden, (eds), *Readings in Public Finance in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1995.

Zarqa, Mohammad, Anas, Metodology of Islamic Economics, u Ahmad, Asuf i Awan, Kazim, Raza, (eds), *Lectures on Islamic Economics,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A. 1992.

Zarqa, Mohammad, Anas, Shari'ah Compatible Shares: a Suggested formula and rationale, u Mannan, M. A., (ed.), *Financing development in Islam,* Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, S.A, 1996.

Zelenika Ratko, *Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela*, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka, 1998.

KORIŠTENA LITERATURA

Publikacije i ostali izvori

Agencija za bankarstvo FBiH: *Informacija o bankarskom sistemu FBiH sa 30.6.2002. godine*, Sarajevo, septembar/rujan 2002.

Agencija za bankarstvo Republike Srpske: *Informacija o bankarskom sektoru RS za I polugodište 2002. godine*, Banja Luka, august, 2002.

American Bankers Association: *Banking Terminology*, Washington, 1990.

Bank Islam Malaysia Berhad: *Islamic Banking Practice - from The Practitioner's Perspective*, Kuala Lumpur, 1994.

Bank Islam Malaysia Berhad: *Seminar on Islamic Banking Practice*, (seminar proceedings), Kuala Lumpur, septembar, 1994.

Bank Islam Malaysia Berhad: *Seminar on Islamic Banking Practice*, (seminar proceedings), Kuala Lumpur, april-maj, 1995.

Bank Islam Malaysia Berhad: *Seminar on Islamic Banking*, (seminar proceedings), Kuala Lumpur, septembar 1992.

Bank Negara Malaysia, *Annual Report 2001.*

Banjalučka berza hartija od vrijednosti: *Kursne liste* iz jula, augusta i septembra 2002. godine, www.blberza.com

Centralna banka BiH: *Bilten br. 2*, Centralna banka BiH, Sarajevo, 2002.

Centralna banka BiH: *Godišnji izvještaj 2000*, Centralna banka BiH, Sarajevo, mart 2001.

Centralna banka BiH: *Izvještaj o monetarnim i privrednim kretanjima za period januar-mart 2002. godine i kretanja u martu*, Centralna banka BiH, Sarajevo, maj 2002.

Dnevni avaz, od 13. decembra 2002. godine.

Dow Jones & Company: *Guide to the Dow Jones Islamic Market Index*, january, 2002.

Federalni zavod za statistiku: *Statistički godišnjak/ljetopis FBiH 2000*, Sarajevo, 2000.

Federalni zavod za statistiku: *Statistički godišnjak/ljetopis FBiH 2002*, Sarajevo, 2002.

Federalni zavod za statistiku: *Statistički podaci o privrednim/gospodarskim i drugim kretanjima*, 5/2002, Sarajevo, 2002.

Government of Pakistan: *Poverty Reduction Strategy Paper (Interim)*, November, 2001.

ICG-INTERNATIONAL CRISIS GRUP: *Izvještaj za Balkan No. 115.*, Sarajevo/Brisel, augusta 2001.

ICG-INTERNATIONAL CRISIS GRUP: *Izvještaj za Balkan No. 127*, Sarajevo/Brisel, marta 2002.

ICG-INTERNATIONAL CRISIS GRUP: *Izvještaj za Balkan No. 64*. Sarajevo/Brisel, april 1999.

ICG-INTERNATIONAL CRISIS GRUP: *Reshaping the International Mashinery - Izvještaj za Balkan No.121.*, Sarajevo/Brisel, novembar, 2001.

IDB – Islamic Development Bank: *Annual Report 1420H (1999.-2000.)*, IDB, Jeddah, 2001.

IDB – Islamic Development Bank: *Annual Report 1421H (2000.-2001.)*, IDB, Jeddah, 2002.

IDB – Islamic Development Bank: *Articles of Agreement*, 12. august 1974.

IDB - Islamic Development Bank: *Private Sector Promotion-Policies, Modalities and Procedures*, october,1997.

IDB – Islamic Development Bank: *Questions and Answers*, 1997.

IDB – Islamic Development Bank: *Twenty Years in the Service of Development*, Jeddah, august 1994.

IDB - Islamic Research and Training Institute: *Annual Report 2000.*

IIBI - Institute of Islamic Banking and Insurance: *Encyclopedia of Islamic Banking and Insurance*, London, 1995.

IIBI - Institute of Islamic Banking and Insurance: *Islamic Banking and its Problems,* Institute of Islamic Banking and Insurance, London, 1993.

IMF: *Country Report No.02/52*, March, 2002.

Institut Ekonomskog fakulteta u Banja Luci, *Obim, struktura i metode eliminacije sive ekonomije u Republici Srpskoj*, (radna verzija), Banja Luka, 2001.

OPEC: *Annual Report 2000*, OPEC Secretariat, 2001, Vienna, Austria, www.opec.org

OPEC: *Annual Statistical Bulletin*, 2001, OPEC Secretariat, 2002, Vienna, Austria, www.opec.org

OPEC: *General Information*, OPEC Secretariat, 2002, Vienna, Austria, www.opecfund.org

Oxford University Press: *Dictionary of Finance*, 1993.

PRISM Research: *Ispitivanje javnog mnijenja za UNDP – Sistem ranog upozoravanja u BiH*, PRISM Research, august 2002.godine

PRISM Research: *Ispitivanje javnog mnijenja za UNDP*: *– Sistem ranog upozoravanja u BiH*, PRISM Research, Sarajevo, april 2002.godine.

PRISM Research: *Ispitivanje javnog mnijenja za UNDP*: *– Sistem ranog upozoravanja u BiH*, PRISM Research, Sarajevo, 1/ 2001; 2/2001; 3/2001 i 4/2001.

Republički zavod za statistiku: *Statistički godišnjak SR Bosne i Hercegovine 1991*, Sarajevo, decembar 1991.

RS Republički zavod za statistiku: *Mesečni statistički pregled 2002/2*, Banja Luka, 2002.

Sarajevska berza d.d. Sarajevo (SASE), www.sase.ba

Službene novine Federacije BiH: br. 8. Sarajevo, mart, 2000.

The Oxford Interactive Encyclopedia, The Learning Company, London, 1997.

The World Bank: *World Development Indicators 2000*, Washington, USA, 2000.

The World Bank: *World Development Indicators 2002*, Washington, USA, 2002.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL: *Global Corruption Report 2001*.

UNDP: *Arab Human Development Report 2002 - Creating Opportunities for Future Generations*, Icons Printing Services, Amman, Jordan, 2002.

UNDP: *Early Warning System-Annual Report 2001*, (working version)

UNDP: *Human Development Report 2001*, New York, Oxford University Press, 2001.

UNDP: *Human Development Report 2002*, New York, Oxford University Press, 2002.

UNDP: *Izvještaj o humanom razvoju – BiH 2000 – Mladi*, UNDP/IBHI, Sarajevo, 2000.

UNDP: *Izvještaj o humanom razvoju BiH – 1998*, UNDP/IBHI, Sarajevo, 1999.

UNDP: *Izvještaj o humanom razvoju BiH za 2002*, Sarajevo, 2002.

USAID: *International Community Downsizing in B&H*, Assessment of Macroeconomic Impact, Sarajevo, November, 2001,

Vakufnama za Gazi-Husrev-begovu medresu: *450 godina Gazi Husrev-begove medrese u Sarajevu*, Gazi-Husrev-begova medresa u Sarajevo, 1988.

Xinhua: *Swiss bank looks to expanding into Arab world*, Xinhua, 1/8/2002.

Xinhua: *World economy grows at 2.8 percent in 2002*, IMF, Xinhua, 25/09/2002.

PRILOG



Indeks humanog razvoja (Human development index)

	HDI rank	Muslim countries	Human Development Index (HDI)	Total population (millions) 2000	Life expectancy at birth (years) 2000	Adult literacy rate (% age 15 and above) 2000	GDP US$ billions 2000	GDP PPP US$ billions 2000	GDP p/c annual growth rate (%) 1990-2000	GDP per capita (PPP US$) 2000
1	32	Brunei Darussalam	0,856	0,3	75.9	91.5	4,8	5,4	-0,7	16,779
2	39	Bahrain	0,831	0,6	73.3	87.6	8,0	10,1	1,7	15,084
3	45	Kuwait	0,813	1,9	76.2	82.0	37,8	31,4	-1,4	15,799
4	46	United Arab Emirates	0,812	2,6	75.0	76.3	46,5	48,9	-1,6	17,935
5	51	Qatar	0,803	0,6	69.6	81.2	14,5	..	..	18,789
6	59	Malaysia	0,782	22,2	72.5	87.5	89,7	211,0	4,4	9,068
7	64	Libyan Arab Jamahiriya	0,773	5,3	70.5	80.0	..	..	..	7,570
8	71	Saudi Arabia	0,759	20,3	71.6	76.3	173,3	235,6	-1,2	11,367
9	74	Suriname	0,756	0,4	70.6	94.0	0,8	1,6	3,0	3,799
10	75	Lebanon	0,755	3,5	73.1	86.0	16,5	18,6	4,2	4,308
11	78	Oman	0,751	2,5	71.0	71.7	15,0	..	0,3	13,356
12	79	Kazakhstan	0,750	16,2	64.6	98.0	18,2	87,3	-3,1	5,871
13	84	Maldives	0,743	0,3	66.5	96.7	0,6	1,2	5,4	4,485
14	85	Turkey	0,742	66,7	69.8	85.1	199,9	455,3	2,1	6,974
15	87	Turkmenistan	0,741	4,7	66.2	98.0	4,4	20,6	-8,0	3,956
16	88	Azerbaijan	0,741	8,0	71.6	97.0	5,3	23,6	-7,3	2,936
17	92	Albania	0,733	3,1	73.2	84.7	3,8	12,0	2,7	3,506
17	97	Tunisia	0,722	9,5	70.2	71.0	19,5	60,8	3,0	6,363
19	95	Uzbekistan	0,727	24,9	69.0	99.2	7,7	60,4	-2,4	2,441
18	98	Iran, Islamic Rep. of	0,721	70,3	68.9	76.3	104,9	374,6	1,9	5,884
19	99	Jordan	0,717	4,9	70.3	89.7	8,3	19,4	1,0	3,966
20	102	Kyrgyzstan	0,712	4,9	67.8	97.0	1,3	13,3	-5,1	2,711
21	103	Guyana	0,708	0,8	63.0	98.5	0,7	3,0	5,0	3,963
22	106	Algeria	0,697	30,3	69.6	66.7	53,3	161,3	-0,1	5,308
23	108	Syrian Arab Republic	0,691	16,2	71.2	74.4	17,0	57,6	2,8	3,556
24	110	Indonesia	0,684	212,1	66.2	86.9	153,3	640,3	2,5	3,043
25	112	Tajikistan	0,667	6,1	67.6	99.2	1,0	7,1	-11,8	1,152
26	115	Egypt	0,642	67,9	67.3	55.3	98,7	232,5	2,5	3,635
27	117	Gabon	0,637	1,2	52.7	71.0	4,9	7,7	0,1	6,237
28	123	Morocco	0,602	29,9	67.6	48.9	33,3	101,8	0,6	3,546
29	135	Cameroon	0,512	14,9	50.0	75.8	8,9	25,3	-0,8	1,703
30	137	Comoros	0,511	0,7	59.8	55.9	0,2	0,9	-2,4	1,588
31	138	Pakistan	0,499	141,3	60.0	43.2	61,6	266,2	1,2	1,928
32	139	Sudan	0,499	31,1	56.0	57.8	11,5	55,9	5,6	1,797
33	141	Togo	0,493	4,5	51.8	57.1	1,2	6,5	-0,4	1,442
34	144	Yemen	0,479	18,3	60.6	46.3	8,5	15,6	2,3	893
35	145	Bangladesh	0,478	137,4	59.4	41.3	47,1	209,9	3,0	1,602
36	148	Nigeria	0,462	113,9	51.7	63.9	41,1	113,7	-0,4	896
37	149	Djibouti	0,445	0,6	43.1	64.6	0,6	..	-3,9	2,377
38	150	Uganda	0,444	23,3	44.0	67.1	6,2	26,8	3,8	1,208
39	152	Mauritania	0,438	2,7	51.5	40.2	0,9	4,5	1,2	1,677
40	154	Senegal	0,431	9,4	53.3	37.3	4,4	14,4	0,9	1,510
41	156	Côte d'Ivoire	0,428	16,0	47.8	46.8	9,4	26,1	0,4	1,630
42	158	Benin	0,420	6,3	53.8	37.4	2,2	6,2	1,8	990
43	159	Guinea	0,414	8,2	47.5	41.0	3,0	14,7	1,7	1,982
44	160	Gambia	0,405	1,3	46.2	36.6	0,4	2,1	-0,3	1,649
45	164	Mali	0,386	11,4	51.5	41.5	2,3	8,6	1,3	797
46	166	Chad	0,365	7,9	45.7	42.6	1,4	6,7	-0,8	871
47	167	Guinea-Bissau	0,349	1,2	44.8	38.5	0,2	0,9	-1,1	755
48	169	Burkina Faso	0,325	11,5	46.7	23.9	2,2	11,0	2,4	976
49	170	Mozambique	0,322	18,3	39.3	44.0	3,8	15,1	3,9	854
50	172	Niger	0,277	10,8	45.2	15.9	1,8	8,1	-1,0	746
51	173	Sierra Leone	0,275	4,4	38.9	36.0	0,6	2,5	-6,5	490
52		Somalija	0,000	8,4						
[illegible]		[illegible]	[illegible]							

u milijardama US$

Godina	Zemlje članice IDB	IDB LDMCs*	Sve zemlje u razvoju
1990	441,3	51,8	1359,1
1991	463,9	53,0	1371,6
1992	498,4	55,6	1447,0
1993	523,2	68,4	1575,9
1994	560,3	73,6	1708,4
1995	561,4	85,5	1713,9
1996	599,9	87,4	1798,0
1997	634,3	86,7	1877,6
1998	670,8	91,4	2006,7
1999	689,2	94,6	2038,2
2000*	677,4	98,6	2064,9

Izvor: podaci za 1990. godinu: Annual Report 1414H (1993-1994), podaci za 1991. i 1992. godinu Annual Report 1415 (1994-1995), podaci za 1993. i 1994. godinu: Annual Report 1417H (1996-1997), podaci za 1995.-2000. godine: Annual Report 1420H (1999-2000).

Tabela P3.1. *Vanjski dug zemalja članica IDB*

u milijardama US$

Godina	Zemlje članice IDB		IDB LDMCs*		Sve zemlje u razvoju	
		Index Ø 1990		Index Ø 1990		Index Ø 1990
1990	441,3	100	51,8	100	1359,1	100
1991	463,9	105	53,0	102	1371,6	101
1992	498,4	113	55,6	107	1447,0	106
1993	523,2	119	68,4	132	1575,9	116
1994	560,3	127	73,6	142	1708,4	126
1995	561,4	127	85,5	165	1713,9	126
1996	599,9	136	87,4	169	1798,0	132
1997	634,3	144	86,7	167	1877,6	138
1998	670,8	152	91,4	176	2006,7	148
1999	689,2	156	94,6	183	2038,2	150
2000*	677,4	154	98,6	190	2064,9	152

Tabela P3. 2. *Indeks zaduženja zemalja članica IDB*

Zakat Calculator

(Use Only YELLOW cells to fill Values. Please refer to the Appendix Sheet for more explanations on Each Section)

		Weight in GMS	Price/Gm	Estimated Value	Zakat Payable
1	**ZAKAT ON GOLD**				
	24 Carat Gold/Jewelry			,00	-
	22 Carat Gold/Jewelery			,00	-
	18 Carat Gold/Jewelry			,00	-
	Other Gold Valuables. (Pls insert the Current Estimated Value)				-
2	**ZAKAT ON PRECIOUS STONES**				
	Calculate the nett Market Value of the Precious stones like Diamonds, Rubies, Etc. and add them to the Estimated Value Column			-	-
3	**ZAKAT ON SILVER**				
	Include Household Silver Utensils, Artefacts, and Jewelery. For Utensils, usually the silver is 90% pure so take 90% of the total weight			,00	-
4	**ZAKAT ON CASH IN HAND /BANK**			Actual Value	
	Cash in Hand				-
	Cash in Bank in Savings Accounts				-
	Cash in Bank in Current Accounts				-
	Cash held in Fixed Deposits				-
5	**ZAKAT ON LOANS / INVESTMENTS/ FUNDS/ SHARES, ETC**			Actual Value	
	Loans Receivable from Friends and Relatives				-
	Investment in Govt Bonds				-
	Provident Fund Contribution to date.				-
	Insurance Premiums including bonus up to date				-
	Value of Shares (stocks) including Dividends. Take their market value on the date of calculation				-
	Government Security Deposits, ADRs, etc				-
	Investment in Private Chits, Funds, etc				-
	Other Sources of Wealth				-
6	**ZAKAT ON LANDED PROPERTY**			Estimate Value	
	Landed Property held as an Investment / Business (Estimate the current Maket Value)				-
7	**ZAKAT ON BUSINESS**				
	Value of Saleable Stock				
	Value of Damaged / Dead Stock				
	Amount Receivable from Credit Sales				
	LESS: Amount Payable to Suppliers (Credit taken from suppliers for stocking goods)				
	LESS: Bad Debts				
	TOTAL VALUE OF STOCK			**,00**	-
8	**ZAKAT ON SHARE IN PARTNERSHIP FIRMS**				
	Capital Balance as per Last balance Sheet				
	Loans Advanced by you to the Firm as of Date				
	LESS: Withdrawals made by you during the current Year.				
	Accumulated Profit from the date of Balance Sheet to this Date (Estimate the Profit Value as it is difficult to get exact figures in the middle of Accounting Year)				
	NETT TOTAL WORTH CALCULATED			**,00**	-

		Weight in GMS	Price/Gm	Estimated Value	**Zakat Payable**
9	**ZAKAT ON AGRICULTURAL PRODUCE**			Value of Produce	
	Produce Dependent on Rain Water - @ 10% of product (crop) in Value or Kind				-
	Produce totally dependent on Artificial Irrigation like Canal, Tank, Borewell, etc. - @ 5% of Produce (crop) in Value or in Kind				-
	Produce dependent Partially on Rain Water and Partially on Artificial Irrigation - 7.5% of the Produce Value or in Kind				-
10	**ZAKAT ON ANIMALS & POULTRY & FISH FARMING**			Total Value	
	Animals/ Birds more than 6 months Old - @ 1 Animal or Bird PER 40 either in Kind or Value of the same.				-
11	**GENERAL LIABILITIES** - You need to deduct your direct Payables or Liabilities which are not deducted above				
	Loans taken from from Friends / Relatives				
	Loans Taken from Banks / Institutions				
	Income Tax / Wealth Tax Payable				
	TOTAL LIABILITIES			**,00**	**,00**
	TOTAL ZAKAT PAYABLE				**,00**

Tabela P3.1. *Primjer kalkulacije zekata*

Aid dependency

	Muslim countries	Total population (millions) 2000	Gross National Income US$ billions 2000	Gross National Income PPP US$ billions 2000	GNI per capita ($) 2000	Net Official Development Assistance or official aid $ milions 1995	Net Official Development Assistance or official aid $ milions 2000	Aid per capita ($) 1995	Aid per capita ($) 2000
1	Afganistan	27	..	..	..	214	141	8	5
2	Albania	3	3,8	12	1.120	182	319	61	106
3	Algeria	30	47,9	153	1.580	312	162	10	5
4	Azerbaijan	8	4,9	22	600	119	139	15	17
5	Bahrain	..	..	..	..	..	..	..	..
6	Bangladesh	131	47,9	209	370	1.292	1.171	10	9
7	Benin	6	2,3	6	370	280	239	47	40
8	Brunei Darussalam	..	..	..				..	..
9	Burkina Faso	11	2,4	11	210	491	336	45	31
10	Cameroon	15	8,6	24	580	444	380	30	25
11	Chad	8	1,5	7	200	236	131	30	16
12	Comoros	..	..	..				..	..
13	Côte d'Ivoire	16	9,6	24	600	1.213	352	76	22
14	Djibouti	..	..	..				..	..
15	Egypt	64	95,4	235	1.490	2.015	1.328	31	21
16	Gabon	1	3,9	7	3.190	144	12	120	10
17	Gambia	1	0,4	2	340	47	49	36	38
18	Guinea	7	3,3	14	450	417	153	60	22
19	Guinea-Bissau	1	0,2	1	180	119	80	119	80
20	Guyana	..	..	..				..	..
21	Indonesia	210	119,9	596	570	1.391	1.731	7	8
22	Iran, Islamic Rep. of	64	106,7	376	1.680	191	130	3	2
23	Iraq	23	..	..	..	339	101	15	4
24	Jordan	5	8,4	19	1.710	540	552	108	110
25	Kazakhstan	15	18,8	82	1.260	66	189	4	13
26	Kuwait	2	35,8	37	18.030	3	3	2	2
27	Kyrgyzstan	5	1,3	13	270	285	215	58	44
28	Lebanon	4	17,4	20	4.010	187	197	47	49
29	Libyan Arab Jamahiriya	5	..	..	..	6	15	1	3
30	Malaysia	23	78,7	194	3.380	109	45	5	2
31	Maldives	..	..	..	..			..	..
32	Mali	11	2,5	8	240	541	360	47	32
33	Mauritania	3	1,0	4	370	230	212	85	79
34	Morocco	29	33,9	99	1.180	495	419	17	14
35	Mozambique	18	3,7	14	210	1.064	876	58	48
36	Niger	11	1,9	8	180	274	211	25	20
37	Nigeria	127	32,7	102	260	212	185	2	1
38	Oman	2	..	..	..	59	46	30	23
39	Pakistan	138	61,0	257	440	824	703	6	5
40	Palestine	..	..	..	..	..	..	..	..
41	Qatar	..	..	..	..	..	..	..	..
42	Saudi Arabia	21	149,9	236	7.230	17	31	1	1
43	Senegal	10	4,7	14	490	666	423	67	42
44	Sierra Leone	5	0,6	2	130	206	182	41	36
45	Somalija	9	..	..	..	189	104	21	12
46	Sudan	31	9,6	47	310	242	225	8	7
47	Suriname	..	..	..				..	..
48	Syrian Arab Republic	16	15,1	54	940	359	158	22	10
49	Tajikistan	6	1,1	7	180	65	142	11	24
50	Togo	5	1,3	6	290	192	70	38	14
51	Tunisia	10	20,1	58	2.100	71	223	7	22
52	Turkey	65	202,1	459	3.100	307	325	5	5
53	Turkmenistan	5	3,9	20	750	28	32	6	6
54	Uganda	22	6,7	27	300	835	819	38	37
55	United Arab Emirates	3	..	..	..	5	4	2	1
56	Uzbekistan	25	8,8	58	360	84	186	3	7
57	Yemen	18	6,6	14	370	169	265	9	14
	TOTAL :	**1.275,8**	**1.186,3**	**3.558,5**		**17.776**	**14.371**	**14**	**11**
	Bosnia and Herzegovina	4,0	4,9	..	1.230	932	737	233	184
	Low Income	2.460,0	997,0	4.809,0	410	27.748	22.894	12	9
	Middle Income	2.695,0	5.319,0	15.196,0	1.970	26.583	20.968	10	8
	East Asia & Pacific	1.855,0	1.962,0	7.609,0	1.060	10.026	8.464	6	5
	South Asia	1.355,0	595,0	2.984,0	440	5.187	4.241	4	3
	Sub Saharian Africa	659,0	310,0	1.044,0	470	18.880	13.453	33	20
	High Income	903,0	24.994,0	24.793,0	27.680				
	WORLD	6.057,0	31.315,0	44.459,0	5.170	68.287	58.369		

Prema izboru autora, Izvor: The World Bank: Human Development Indicators 2002, Tabela 1.1. i Tabela 6.10.

PRILOG 4.

List of All Known Islamic Bond and Equity Funds

	Fund Name	Fund Manager(s)	Manager Location	Fund Promoter(s)	Promoter Location	Inception Date	Min. Investment	Sales Load	Annual Fees
	Global Equity Funds								
1	Al Baraka Global Equity	Merril Lynch Mercury Asset Mgmt	UK	Al Baraka Investment Bank	Bahrain	Dec-97	$25,000		1.50%
2	Al Rajhi Global Equity	UBS Asset Management	Switzerland	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	Jul-96	50 shares	0.50%	1.5%+ perf.
3	Al-Ahli Global Trading Equity	Wellington Management Co. LLP	USA	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	Jan-95	$2,000		1.75%+ admin.
4	Al-Bait Global Equity	Fremont Investment Advisors Inc.	USA	Securities House	Kuwait	Apr-00	$50,000	1.00%	1.75%+ perf.
5	Al-Bukhari Global Equity	Wafra Investment Advisory Group	USA	Wafra Investment Advisory Group	USA	Aug-98	$100,000		1%+ perf.
6	Al-Dar World Equities	Pictet & Cie	Switzerland	Pictet & Cie	Switzerland	Feb-98	$100,000	Up to 5%	1.50%
7	Alfanar Investment Holdings	Multi-Manager	USA	Permal Asset Management	USA	Dec-97	$5,000		2.00%
8	Al Kawthar Fund	Wellington/Al-Ahli Global Trading Eq.	US/Saudi Arabia	National Bank of Kuwait	Kuwait	Jan-95	$10,000	3.00%	1.75%
9	Al-Khair Global Equity Fund	Pictet & Cie	Switzerland	Bank Al-Jazira	Saudi Arabia	Sep-98	$5,000		
10	Al-Safwa International Equity	Roll & Ross Asset Management	USA	Al-Tawfeek Co. for Investment Funds	Saudi Arabia	May-96	$10,000	Up to 5%	1.00%
11	Arab Investor Crescent Fund	Schroder Investment Mgmt Int'l	UK	Arab National Bank	Saudi Arabia	Apr-99	$5,000		1.6%+ perf.
12	Arzaq Investment Fund	Multi-Manager	USA/Kuwait	Securities House	Kuwait	Mar-98	$50,000	1.00%	1.75%+ perf.
13	Bank Kanz Islamic Global Equity	Bank Kanz	Switzerland	Bank Kanz	Switzerland	N/A	$100,000		
14	Barclays Global Equity	Wellington Management Co. LLP	USA	Barclays Private Bank	UK/UAE	Feb-00	$1,000,000		
15	Caravan Fund	Wellington Management Co. LLP	USA	Commercial Bank of Qatar/BNP	Qatar/France	Dec-99	$10,000	Up to 4%	1.00%
16	Citi Global Portfolios	SSB Citi Asset Management	Luxembourg	Citi Islamic Investment Bank	Bahrain	Oct-97	$10,000		1.81%
17	Dow Jones Islamic Index Fund	Brown Brothers Harriman & Co.	USA	Wafra Invest. Advisory / AlTawfeeq	US/Saudi Arabia	Jul-99	$10,000	4.50%	1.50%
18	Global Equity 2000 Sub-Fund	Alliance Capital Management LP	UK	First Investment Company	Kuwait	Liquidating	$10,000		1.5%+ perf.
19	Hegira Global Equity	Wellington Management Co. LLP	USA	Wellington Management Co. LLP	USA	Sep-96	$5,000,000		1.75%
20	HSBC Amanah Global Equity	HSBC Investment Funds (Lux.) SA	Luxembourg	HSBC Amanah Finance	UAE	May-00	$5,000	5.25%	1.50%
21	Mendaki Global Fund	DBS Asset Management	Singapore	Mendaki Holdings Pte. Ltd.	Singapore	Sep-97	S$1,000	3.00%	0.5%+ perf.
22	Miraj Global Equity	Royal Bank of Canada	Canada	Miraj International Investment Ltd.	Canada	Aug-98	$10,000	Up to 5%	2.50%
23	Musharaka Equity Fund	N/A	N/A	Riyad Bank	Saudi Arabia	Jun-97	$10,000		
24	Oasis Crescent Global Equity	Oasis Global Management Co.	Guernsey	Oasis Global Management Co.	Guernsey	Dec-00	$10,000	5.00%	2.00%
25	Parsoli Global Equity	Capel Cure Sharp. Ltd.	UK	Parosoli Capital & City Financial Mgrs.	UK	May-01	GBP 1,000	5.75%	2.25%
26	QIB Global Equities	Global Asset Management (GAM)	UK	Qatar Islamic Bank	Qatar	N/A	$10,000		
27	SAMBA Global Equity	SAMBA Capital Management	UK	SAMBA Capital Management	UK	Dec-99	$2,000		2.15%
28	SUT Ethical Growth Fund	Singapore Unit Trust Ltd.	Singapore	Malayan Banking & Daiwa Securities	Singapore	Aug-01	S$1,000		
29	SUT Ethical Value Fund	Singapore Unit Trust Ltd.	Singapore	Malayan Banking & Daiwa Securities	Singapore	Aug-01	S$1,000		
30	TAIB Crescent Global Fund	Wright Investors' Service	USA	TAIB Bank of Bahrain	Bahrain	Mar-00	$100,000		1.55%
31	Takaful Global Fund	Keppel Investment Management	Singapore	Keppel Insurance Pte Ltd.	Singapore	Sep-95	S$4,000		1.50%
32	Takaful Global Opportunities	Keppel Investment Management	Singapore	Keppel Insurance Pte Ltd.	Singapore	Sep-00	S$4,000		1.50%
33	UBS Islamic Fund - Global Equities	UBS AG & UBS Brinson	Singapore	UBS Islamic Fund Management Co.	Luxembourg	May-00	$100,000		2.04%
	North American Equity Funds								
34	Al-Ahli US Trading Equity	INVESCO Capital Mgmt Inc.	USA	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	Dec-92	$2,000		1.75%+ admin.
35	Alfanar US Capital Growth	Permal Asset Management	USA	Permal Asset Management	USA	Jun-99	$5,000		2.00%
36	Alfanar US Capital Value	Permal Asset Management	USA	Permal Asset Management	USA	May-99	$5,000		2.00%
37	Amana Growth *	Saturna Capital	USA	Saturna Capital	USA	Feb-94	$100		1.55%
38	Amana Income *	Saturna Capital	USA	Saturna Capital	USA	Jun-86	$100		1.57%
39	Azzad DJIM Index Fund *	Azzad Asset Management	USA	Azzad Asset Management	USA	Dec-00	$1,000		2.25%
40	Azzad Growth Fund LP	Azzad Asset Management	USA	Azzad Asset Management	USA	Feb-98	$50,000		1.50%
41	Azzad Income Fund *	Azzad Asset Management	USA	Azzad Asset Management	USA	Sep-01	$1,000	3.00%	2.25%
42	Dow Jones Islamic Index (US) Fund *	Allied Asset Advisors Funds	USA	Allied Asset Advisors Funds	USA	Jun-00	$500		0.75%
43	StrategicNova SAMI	StrategicNova Funds Management Inc.	Canada	StrategicNova Funds Management Inc.	Canada	Jul-99	C$500		1.46%
	European Equity Funds								
44	Al-Ahli Europe Trading Equity	Gulf Int'l Bank (UK) Ltd.	UK	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	Nov-94	$2,000		1.75%+ admin.
45	Al-Dar Europe Equities	Pictet & Cie	Switzerland	Pictet & Cie	Switzerland	Feb-98	$100,000	Up to 5%	1.50%
46	Alfanar Europe	Permal Asset Management	USA	Permal Asset Management	USA	Jan-99	$5,000		2.00%
47	Al-Sukoor European Equity	Commerz Int'l Capital Management	Germany	Commerz Bank/Burgan Bank	Germany/Kuwait	Mar-00	1 Share		2.00%
48	Al-Thoraiya European Equity	Lombard Odier & Cie	Switzerland	Bank Al-Jazira	Saudi Arabia	Sep-99	$5,000		
	Asian Equity Funds								
49	Al-Ahli Asia Pacific Trading Equity	Gulf Int'l Bank (UK) Ltd.	UK	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	May-00	$2,000		1.75%+ admin.
50	Al-Mashariq Japanese Equity	Julius Bär Asset Management	UK	Bank Al-Jazira	Saudi Arabia	Apr-00	$5,000		
51	Al-Nukhba Asian Equity	Nomura Investment Bank	Japan	Al-Tawfeek Co. for Investment Funds	Saudi Arabia	Jul-98	$10,000		
52	Mendaki Growth Fund	DBS Asset Management	Singapore	Mendaki Holdings Pte. Ltd.	Singapore	May-91	S$500	3.00%	0.85%
	Malaysian Equity Funds								
53	Abrar Investment Fund	Abrar Unit Trust Managers	Malaysia	Abrar Unit Trust Managers	Malaysia	Jun-96	RM 500		1.50%
54	Amanah Saham Bank Islam	BIMB Unit Trust Mgmt Bhd.	Malaysia	Bank Islam Malaysia Bhd	Malaysia	Jun-94	RM 500		1.00%

List of All Known Islamic Bond and Equity Funds

	Fund Name	Fund Manager(s)	Manager Location	Fund Promoter(s)	Promoter Location	Inception Date	Min. Investment	Sales Load	Annual Fees
55	Amanah Saham Darul Iman	PTB Amanah Saham Darul Iman	Malaysia	PTB Amanah Saham Darul Iman	Malaysia	Oct-94	RM 100		1.61%
56	Amanah Saham Wanita	Hijrah Unit Trust Management Bhd	Malaysia	Hijrah Managers Bhd	Malaysia	May-98	RM 100		1.50%
57	BBMB Dana Putra	BBMB Unit Trust Management	Malaysia	BBMB Unit Trust Management	Malaysia	Jun-96	RM 1000		1.50%
58	BHLB Dana Al-Ihsan	BHLB Pacific Trust	Malaysia	BHLB Pacific Trust	Malaysia	May-98	RM 500		1.50%
59	Dana Al-Aiman	ASM Mara Unit Trust Management	Malaysia	ASM Mara Unit Trust Management	Malaysia	May-68	RM 100		1.50%
60	HLB Dana Makmur Fund	HLB Unit Trust Management Bhd	Malaysia	HLB Unit Trust Management Bhd	Malaysia	Nov-01	RM 1000		1.50%
61	Kuala Lumpur Ittikal Fund	Kuala Lumpur Mutual Funds	Malaysia	Kuala Lumpur Mutual Funds	Malaysia	May-97	RM 1,000	5.00%	1.61%
62	Mayban Dana Yakin	Mayban Management Bhd.	Malaysia	Mayban Management Bhd.	Malaysia	Nov-00	RM 1,000	5.00%	1.63%
63	Pacific Dana Amana	Pacific Mutual Fund Trust	Malaysia	Pacific Mutual Fund Trust	Malaysia	Apr-98	RM 500		1.50%
64	RHB Mudarabah Fund	RHB Unit Trust Management	Malaysia	RHB Unit Trust Management	Malaysia	May-96	RM 500		0.80%
65	Tabung Amanah Bakti	Asia Unit Trust Berhad	Malaysia	Tabung Amanah Bakti	Malaysia	May-71	RM 500		1.50%
66	Tabung Ittikal Arab-Malaysian	Arab-Malaysian Unit Trusts Bhd	Malaysia	Arab-Malaysian Unit Trusts Bhd	Malaysia	Jan-93	RM 1000	5.00%	1.72%
	Emerging Market & Country Funds								
67	Al Arabi Saudi Co. Shares	Arab National Bank	Saudi Arabia	Arab National Bank	Saudi Arabia	May-93	SR 10,000		
68	Al Rajhi Egypt Equity	EFG Hermes	Egypt	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	Jun-97	200 Shares	2.00%	2%+ perf.
69	Al Rajhi Local Share Fund (Saudi)	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	Jul-92	1 Share	1.00%	1.5%+ perf.
70	Al Rajhi Middle East Equity	Bakheet Financial Advisors	Saudi Arabia	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	May-98	200 Shares	0.50%	1.5%+ perf.
71	Al-Ahli Saudi Trading Equity	Bakheet Financial Advisors	Saudi Arabia	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	Jun-98	SR 5,000		1.75%
72	Al-Dar Eastern Europe Equities	Pictet & Cie	Switzerland	Pictet & Cie	Switzerland	Feb-98	$100,000	Up to 5%	1.50%
73	Al-Taiyibat Fund (Saudi)	Bank Al-Jazira Investment Services	Saudi Arabia	Bank Al-Jazira	Saudi Arabia	Sep-98	SR 10,000		
74	First Arabian Equity 2000	First Investment Company	Kuwait	First Investment Company	Kuwait	Apr-01	$5,000		3.50%
75	Ibn Majid Emerging Markets	UBS Brinson	Switzerland	The International Investor	Kuwait	Nov-95	$100,000	2.00%	1.50%
76	Oasis Crescent Fund (S. Africa)	Oasis Asset Management Ltd.	South Africa	Oasis Asset Management Ltd.	South Africa	Aug-98	R2,000	4.95%	1.71%
77	Parsoli Islamic Equity (India)	Parosoli Capital & Finance Ltd.	India	Parosoli Capital & Finance Ltd.	India	1996		5.00%	2.50%
78	Pure Specialist Fund (S. Africa)	Futuregrowth Unit Trust Management	South Africa	Futuregrowth Unit Trust Management	South Africa	Jun-92	R500	5.50%	1.14%
79	Riyad Equity Fund 2 (Saudi)	Riyad Bank	Saudi Arabia	Riyad Bank	Saudi Arabia	Nov-96	SR 10,000		
	Small Cap & Technology Funds								
80	Al Rajhi Small Companies	Franklin Mgmt & Lord Abbott	USA	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	Jun-99	200 Shares	2.00%	1.5% +perf.
81	Al-Ahli Healthcare Trading Equity	Wellington Management Co. LLP	USA	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	Oct-00	$2,000		1.85%+ admin.
82	Al-Ahli Small-Cap Trading Equity	Wellington Management Co. LLP	USA	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	Aug-98	$2,000		1.85%+ admin.
83	Alfanar Essex Global Healthcare	Permal Asset Management	USA	Permal Asset Management	USA	Dec-00	$5,000		2.00%
84	Alfanar Essex Technology	Permal Asset Management	USA	Permal Asset Management	USA	Jun-99	$5,000		2.00%
85	Al Kawthar Healthcare Fund	Wellington/Al-Ahli Global Trading Eq.	US/Saudi Arabia	National Bank of Kuwait	Kuwait	Nov-00	$10,000	3.00%	1.85%
86	Orbitex Islamic Comm. & IT Fund	Orbitex Management Ltd.	USA	Orbitex Management Ltd.	USA	Dec-99	$50,000		
87	TII Small Cap Equity (European)	Pictet Asset Management Ltd.	UK	The International Investor	Kuwait	Dec-96	$100,000	Up to 5%	2.50%
	Balanced, Secured & Other Funds								
88	Al Hilal Fund (Balanced)	Merril Lynch Mercury Asset Mgmt	UK	Abu Dhabi Islamic Bank (ADIB)	UAE	Apr-00	$10,000	2.00%	1.50%
89	Al Kawthar Global Equity Secured	Wellington/Al-Ahli Global Trading Eq.	US/Saudi Arabia	National Bank of Kuwait	Kuwait	Sep-99	$10,000	2.00%	1.50%
90	Al Rajhi Balanced Fund I	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	Nov-98	$5,000	2.00%	1.5%+ perf.
91	Al Rajhi Balanced Fund II	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	Dec-98	$5,000	2.00%	1.5%+ perf.
92	Al-Ahli Europe Equity Secured	Deutche Bank	Germany	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	Jun-00	$25,000		1.00%
93	Al-Ahli International Equity Secured	Deutche Bank	Germany	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	Feb-00	$25,000		1.00%
94	Al-Ahli Global Equity Secured	Wellington Management Co. LLP	USA	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	Apr-99	$25,000		1.00%
95	Al-Ahli US Equity Secured	Deutche Bank	Germany	National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	Oct-99	$25,000		1.00%
96	Alkhawarizmi Fund (Mkt. Neutral)	AXA Rosenberg	UK	The International Investor	Kuwait	Jul-97	$100,000		1.8%+ perf.
97	Amanah European Basket Protected	HSBC Amanah Finance	UAE	HSBC Bank Middle East	UAE	Nov-01	$5,000	3.00%	1.95%
98	Amanah Global Titans Protected	HSBC Amanah Finance	UAE	HSBC Bank Middle East	UAE	Mar-02	$5,000	3.00%	1.95%
99	BHLB Pacific Dana Al-Mizan (Balanced)	BHLB Pacific Trust	Malaysia	BHLB Pacific Trust	Malaysia	Mar-01	RM 1,000		1.50%
100	Faysal Shield Fund (Secured)	BNP Paribas	France	Shamil Bank of Bahrain	Bahrain	Nov-99	$100,000		
101	Mendaki Capital Protected Fund	DBS Asset Management	Singapore	Medaki Holdings Pte Ltd.	Singapore	Dec-00	S$500		
102	Mutajarah Fund (Balanced)	Swiss Alternative Investment Strategies Gr	Switzerland	Towry Law International	Bahrain	Oct-01	$100,000		
103	Profit Sharing Fund (Aman-1) (Secured)	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	Al Rajhi Banking & Investment	Saudi Arabia	N/A	$2,000	1.00%	2.5%+ perf.
	Islamic Bond (Sukuk) Funds								
104	RHB Islamic Bond Fund	RHB Unit Trust Management	Malaysia	RHB Unit Trust Management	Malaysia	Jun-00	RM 1,000		1.75%
105	Kuala Lumpur Islamic Bond Fund	Kuala Lumpur Mutual Funds	Malaysia	Kuala Lumpur Mutual Funds	Malaysia	Aug-01	RM 1,000		
106	Dahlia Syariah Income Fund	Mayban Life Assurance Bhd.	Malaysia	Mayban Life Assurance Bhd.	Malaysia	Aug-01	RM 1,000	5.00%	1.63%

* Funds registered with the SEC, which may be bought and sold by US residents.

Source: Failaka International Inc. (www.failaka.com)

DOW JONES ISLAMIC MARKET INDEX MARKET CAPITALIZATION

Index	Number of Stocks	Market Capitalization Data (US$)*						Component Weight (%)				
		Total	Index	Average	Median	Largest	Smallest	Largest	Smallest	Top 10	Top 25	Top 50
Dow Jones Islamic Market	1,273	7,931.6	6,957.1	5.5	0.9	249.3	0.00	3.58	0.00	23.06	41.25	56.75
DJ Islamic Market US	596	4,609.2	4,380.3	7.3	1.2	249.3	0.03	5.69	0.00	34.70	55.13	71.45
DJ Islamic Market Technology	340	1,652.7	1,468.0	4.3	0.6	224.2	0.03	15.27	0.00	57.51	74.22	84.18
DJ Islamic Market Extra Liquid	100	5,291.2	4,772.9	47.7	30.7	249.3	5.98	5.22	0.13	32.77	59.29	82.04
DJ Islamic Market Canadian	58	97.7	74.3	1.3	0.6	8.2	0.03	10.98	0.04	66.57	88.62	99.17
DJ Islamic Market UK	91	752.4	455.0	5.0	0.9	54.1	0.04	11.89	0.01	68.74	88.69	96.79
DJ Islamic Market Japan	151	604.3	437.8	2.9	1.2	36.7	0.18	8.39	0.04	42.27	65.15	81.05
DJ Islamic Market Europe	257	2,147.6	1,784.9	6.9	0.9	174.4	0.04	9.77	0.00	54.27	75.71	87.07
DJ Islamic Market Asia/Pacific	337	1,028.1	679.2	2.0	0.6	36.7	0.04	5.41	0.01	29.61	50.12	68.39

As of July 31, 2002. *Average, median, largest, smallest and component weights are based on index market capitalization, not total market capitalization.

Tabela P5.1. *The Dow Jones Islamic Market Index*

How many indexes are in the Islamic Market family?

Currently, the Islamic Market family comprises 31 indexes. At the core is the Dow Jones Islamic Market Index, a broad index that covers all of the worldís major regions and leading market sectors. The table below lists all of the indexes in the Dow Jones Islamic Market family.

Global

- Dow Jones Islamic Market Index
- Dow Jones Islamic Market Index – World (ex. U.S.)
- Dow Jones Islamic Market Index – World Developed (ex. U.S.)
- Dow Jones Islamic Market Index – World Emerging
- Dow Jones Islamic Market Index – Extra Liquid

Global Economic Sectors

- Dow Jones Islamic Market Index – Basic Materials
- Dow Jones Islamic Market Index – Consumer, Cyclical
- Dow Jones Islamic Market Index – Consumer, Noncyclical
- Dow Jones Islamic Market Index – Energy
- Dow Jones Islamic Market Index – Financial
- Dow Jones Islamic Market Index – Healthcare
- Dow Jones Islamic Market Index – Industrial
- Dow Jones Islamic Market Index – Technology
- Dow Jones Islamic Market Index – Telecommunications
- Dow Jones Islamic Market Index – Utilities

U.S.

- Dow Jones Islamic Market Index – U.S.
- Dow Jones Islamic Market Index – U.S. Large-Cap
- Dow Jones Islamic Market Index – U.S. Mid-Cap
- Dow Jones Islamic Market Index – U.S. Small-Cap

Europe/Africa

- Dow Jones Islamic Market Index Europe/Africa (ex. South Africa)
- Dow Jones Islamic Market Index Europe/Africa (ex. South Africa) Large-Cap
- Dow Jones Islamic Market Index Europe/Africa (ex. South Africa) Mid-Cap
- Dow Jones Islamic Market Index Europe/Africa (ex. South Africa) Small-Cap

Eurozone

- Dow Jones Islamic Market Index Euro
- Dow Jones Islamic Market Index Euro Large-Cap
- Dow Jones Islamic Market Index Euro Mid-Cap
- Dow Jones Islamic Market Index Euro Small-Cap

Other Country/Region-Specific

- Dow Jones Islamic Market Index – Canada
- Dow Jones Islamic Market Index – U.K.
- Dow Jones Islamic Market Index – Japan
- Dow Jones Islamic Market Index – Pacific

Tabela P5.2. *Struktura The Dow Jones Islamic Market Index*

				u milionima KM
Stavka	31.12.01	30.06.02	31.07.02	31.08.02
Depoziti po viđenju u domaćj valuti	1.018	1.167	1.200	1.215
Gotovina izvan banaka	1.674	1.776	1.835	1.813
NOVAC - M1	2.692	2.943	3.035	3.028
Oročeni i štedni depoziti u domaćoj valuti	141	206	215	226
Ukupni depoziti u stranoj valuti	1.836	1.703	1.710	1.732
KVAZINOVAC - QM	1.977	1.909	1.925	1.958
NOVČANA MASA	4.669	4.852	4.960	4.986

Izvor: Centralna banka BiH, Bilten 2./2002., str. 17; Izvještaj o monetarnim i privrednim kretanjima za period januar-august 2002. godine i kretanja u augustu, oktobar 2002., str.3.

Tabela P6.1. *Monetarna ponuda*

	Ø2001=100		IX/2002	I-IX/2002
	IX/2002	I-IX/2002	IX/2001	I-IX/2001
FEDERACIJA BiH	112,8	105,4	115,7	107,5
REPUBLIKA SRPSKA	96,8	99,5	104,8	93,0

Izvor: Federalni zavod za statistiku, Statistički podaci o privrednim/gospodarskim i drugim kretanjima, 10/2002., str. 10.; Zavod za statistiku RS, Mjesečno saopštenje, 10/2002 od 22.10.2002. (prethodni rezultati).

Tabela P6.2. *Indeks fizičkog obima industrijske proizvodnje u BiH*

	Ø2001=100		I-IX/2002	IX/2002
	IX/2002	I-IX/2002	I-IX/2001	XII 2001
FEDERACIJA BiH	98,9	99,8	99,8	98,4
REPUBLIKA SRPSKA	101,0	101,3	101,9	99,1

Izvor: Federalni zavod za statistiku, Statistički podaci o privrednim/gospodarskim i drugim kretanjima, 10/2002., str. 50.; Zavod za statistiku RS, Mjesečno saopštenje, 9/2002 od 30.9.2002.

Tabela P6.3. *Indeks cijena na malo u BiH*

	AUGUST 2002	JUN 2002	Promjena u %	Stopa nezaposlenosti VIII/2002	Stopa nezaposlenosti VI/2001
Federacija BiH				42,4%	42,0%
- zaposleni	390.629	390.970	-0,09		
- nezaposleni	287.383	282.838	1,61		
Republika Srpska				38,0%	38,2%
- zaposleni*	232.722	232.722	0,00		
- nezaposleni**	142.800	143.832	-0,72		
Bosna i Hercegovina				40,8%	40,6%
- zaposleni	623.351	623.692	-0,05		
- nezaposleni	430.183	426.670	0,82		

* posljedni objavljeni podatak je iz marta 2002. godine.
**prema izjavi premijera Vlade RS Mladena Ivanića na redovnoj konferenciji za novinare od 30.9.2002. god.
Izvor: Federalni zavod za statistiku, Statistički podaci o privrednim/gospodarskim i drugim kretanjima, 10/2002., str. 44.; Zavod za statistiku Republike Srpske, Bilten br. 2/2002 (za broj zaposlenih u RS); www.vladars.net/lt/novosti.php?c=novosti&od=377 (za broj nezaposlenih u RS).

Tabela P6.4. *Zaposlenost i nezaposlenost u BiH*

- u miliona KM

R.br.	Aktiva / Pasiva	FEDERACIJA BiH		REPUBLIKA SRPSKA	
		31.5.2002.	31.8.2002.	31.5.2002.	31.8.2002.
	A K T I V A				
1.	Rezerve	360	339	76	91
2.	Devizna aktiva	1.461	1.470	137	186
3.	Potraživanja od vlade	49	49	6	16
4.	Potraživanja od nefinansijskih preduzeća	1.753	1.808	810	786
5.	Potraživanja od stanovništva	926	1.152	33	86
	UKUPNA AKTIVA	4.549	4.818	1.062	1.165
	P A S I V A				
6.	Depoziti generalne vlade	210	258	50	105
7.	Depoziti po viđenju u domaćoj vauti	938	1.020	183	189
8.	Depoziti po viđenju u stranoj valuti	717	714	84	84
9.	Oročeni i štedni depoziti u domaćoj valuti	147	178	33	47
10.	Oročeni i štedni depoziti u stranoj valuti	901	879	46	53
11.	Obveznice	0	0	0	0
12.	Devizna pasiva	1.019	1.111	551	601
13.	Vladini fondovi	4	5	0	0
14.	Kapitaln računi	830	864	333	302
15.	Ostale stavke (neto)	-217	-211	-218	-216
	UKUPNA PASIVA	4.549	4.818	1.062	1.165

Izvor: Centralna banka BiH, Izvještaj o monetarnim i privrednim kretanjima za period januar-august 2002. godine i kretanja u augustu, oktobar 2002., str. 10-11.

Tabela P6.5. *Konsolidovani bilans komercijalnih banaka u BiH*

- u KM

	KREDITI								
	preduzećima				ostalom privatnom sektoru				UKUPNO
	Kratkoročni	%	Dugoročni	%	Kratkoročni	%	Dugoročni	%	%
31.12.2001.	531.133	32,5	1.101.373	67,5	90.410	13,3	587.078	86,7	2.309.994
% od ukupno:		70,7				29,3			100
31.08.2002.	595.525	32,9	1.212.247	67,1	100.918	8,8	1.051.495	91,2	2.960.185
% od ukupno:		61,1				38,9			100

Analiza autora prema podacima: Centralna banka BiH, Bilten 1/2002., str. 23.; Izvještaj o monetarnim i privrednim kretanjima za period januar-august 2002. godine i kretanja u augustu, oktobar 2002., str. 4.

Tabela P6.6. *Strukturalne promjene u politici kreditiranja komercijalnih banaka u FBiH*

- u KM

	KREDITI								
	preduzećima				ostalom privatnom sektoru				**UKUPNO**
	Kratkoročni	%	Dugoročni	%	Kratkoročni	%	Dugoročni	%	%
31.12.2001.	**250.145**	26,3	**701.005**	73,7	**7.776**	29,0	**19.022**	71,0	**977.948**
% od ukupno:		**97,3**				**2,7**			100
31.05.2002.	**230.931**	28,5	**578.688**	71,5	**12.127**	36,4	**21.178**	63,6	**842.924**
% od ukupno:		**96,0**				**4,0**			100

Analiza autora prema podacima: Centralna banka BiH, Bilten 1/2002., str. 23.; Izvještaj o monetarnim i privrednim kretanjima za period januar-august 2002. godine i kretanja u augustu, oktobar 2002., str. 4.

Tabela P6.7. *Strukturalne promjene u politici kreditiranja komercijalnih banaka u RS*

Kako ocjenjujete sadašnju ekonomsku situaciju vaše porodice?

	Federacija BiH				Republika Srpska	
	Bošnjaci*		Hrvati**		Srbi	
	DEC./02	AUG./02	DEC./02	AUG./02	DEC./02	AUG./02
LOŠA	95,2%	88,3%	78,9%	65,3%	97,3%	93,8%
DOBRA	4,8%	11,7%	21,1%	34,7%	2,7%	6,2%
U K U P N O :	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

* samo ispitanici iz dijela FBiH sa bošnjačkom većinom;
** samo ispitanici iz dijela FBiH sa hrvatskom većinom.
Izvor: Ispitivanje javnog mnijenja za UNDP – Sistem ranog upozoravanja u BiH, PRISM Research, april i august 2002.godine

Tabela P6.8. *Percepcija postojeće ekonomske situacije u BiH*

Kako očekujete da će se promijeniti ekonomka situacija vaše porodice u narednih godinu dana ?

	DECEMBAR 2001		JUNI 2002		AUGUST 2002	
	FBiH	RS	FBiH	RS	FBiH	RS
POGORŠATI	34,6%	45,3%	37,5%	60,1%	27,8%	48,5%
POBOLJŠATI	65,4%	54,7%	62,5%	39,9%	72,2%	51,5%
U K U P N O :	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: Ispitivanje javnog mnijenja za UNDP – Sistem ranog upozoravanja u BiH, PRISM Research, april, juni i august 2002. godine.

Tabela P6.9. *Percepcija promjena ekonomske situacije u BiH*

Robna razmjena BiH sa inostranstvom u 1990. godine

	1990		
	izvoz	uvoz	bilans
UKUPNO :	**2.050.338**	**1.890.026**	**160.312**
EVROPA	**1.554.432**	**1.470.452**	**83.979**
SSSR	491.851	173.604	318.247
Italija	330.337	179.762	150.575
Francuska	89.332	54.854	34.477
Čehoslovačka	79.341	51.385	27.956
Austrija	69.128	101.628	-32.500
Belgija i Luks.	30.936	15.046	15.890
Velika Britanija	29.296	21.413	7.883
SR Njemačka	24.459	423.622	-399.162
Poljska	23.385	25.078	-1.693
Grčka	21.192	4.548	16.643
DR Njemačka	20.051	15.060	4.991
Mađarska	14.792	25.197	-10.405
Holandija	12.752	24.722	-11.970
Rumunija	12.049	4.396	7.653
Švajcarska	9.338	9.634	-295
Švedska	8.381	13.234	-4.853
Bugarska	3.780	16.746	-12.966
Albanija	2.002	1.097	905
Ostale zemlje	*282.030*	*309.428*	*-27.398*
AZIJA	**272.176**	**144.397**	**127.779**
Iran	50.242	13.879	36.364
Kuvajt	42.846		42.846
Irak	35.871	31.410	4.461
Turska	32.596	12.944	19.651
Indonezija	16.978	1.191	15.787
Pakistan	14.381	1.309	13.072
Kipar	9.523		9.523
Saudi. Arabija	9.397		9.397
Malezija	4.903		4.903
Jordan	3.383		3.383
Sirija	3.239	46	3.193
Katar	1.425		1.425
Liban	976		976
Ostale zemlje	*46.416*	*38.451*	*7.965*
AFRIKA	**100.496**	**114.033**	**-13.537**
Egipat	41.357	3.668	37.690
Tunis	14.260	5.345	8.915
Libija	10.737	83.422	-72.685
Maroko	9.319	55	9.264
Alžir	6.772	2.253	4.519
Ostale zemlje	*18.051*	*19.290*	*-1.239*
SJEV. I SRED. AMERIKA	**116.587**	**105.829**	**10.758**
SAD	106.763	101.737	5.026
JUŽNA AMERIKA	**1.927**	**37.055**	**-35.129**
OKEANIJA	**4.720**	**18.259**	**-13.539**
MUSLIMANSKE ZEMLJE :	**300.685**	**156.619**	**144.066**
Učešće u %	**14,7%**	**8,3%**	

Izvor: Republički zavod za statistiku: Statistički godišnjak SR Bosne i Hercegovine 1991, decembar 1991, pp. 211-217.

Robna razmjena BiH sa inostranstvom u 2001. godini

	Bosna i Hercegovina			Federacija BiH			Republika Srpska		
	izvoz	uvoz	bilans	izvoz	uvoz	bilans	izvoz	uvoz	bilans
UKUPNO:	**1.080.418**	**3.239.425**	**-2.159.007**	**806.430**	**2.462.771**	**-1.656.341**	**273.988**	**776.654**	**-502.666**
ZEMLJE EU	**465.213**	**1.130.746**	**-665.533**	**395.843**	**985.859**	**-590.016**	**69.370**	**144.887**	**-75.517**
Austrija	37.974	185.078	-147.103	32.454	129.315	-96.861	5.520	55.763	-50.242
Belgija	2.292	19.606	-17.314	2.292	19.606	-17.314			
Danska	871	6.485	-5.614	871	6.485	-5.614			
Francuska	7.419	39.887	-32.468	7.419	39.887	-32.468			
Grčka	1.161	4.152	-2.991	1.161	4.152	-2.991			
Holandija	3.365	30.540	-27.175	3.365	30.540	-27.175			
Irska	1.315	4.300	-2.985	1.315	4.300	-2.985			
Italija	237.797	434.446	-196.649	189.136	386.627	-197.491	48.661	47.819	842
Luksemburg	7.204	2.540	4.664	7.204	2.540	4.664			
Njemačka	153.946	350.323	-196.377	138.758	309.018	-170.260	15.188	41.305	-26.117
Španija	569	19.719	-19.150	569	19.719	-19.150			
Švedska	1.152	18.938	-17.786	1.152	18.938	-17.786			
Velika Britanija	10.071	13.858	-3.787	10.071	13.858	-3.787			
Ostale zemlje	*76*	*874*	*-798*	*76*	*874*	*-798*			
ZEMLJE EFTE:	**107.477**	**78.529**	**28.948**	**107.477**	**78.529**	**28.948**			
Švajcarska	106.947	74.730	32.217	106.947	74.730	32.217			
Ostale zemlje	530	3.799	-3.269	*530*	*3.799*	*-3.269*			
OSTALE RAZVIJENE ZEMLJE	**15.578**	**108.228**	**-92.650**	**15.578**	**108.228**	**-92.650**			
SAD	10.165	49.626	-39.461	10.165	49.626	-39.461			
Turska*	4.311	23.981	-19.670	4.311	23.981	-19.670			
Ostale zemlje	1.102	34.621	-33.519	*1.102*	*34.621*	*-33.519*			
ZEMLJE U RAZVOJU	**432.420**	**1.519.628**	**-1.087.207**	**262.485**	**1.083.367**	**-820.882**	**169.935**	**436.261**	**-266.325**
ZEMLJE CEFTE	**90.739**	**677.107**	**-586.369**	**75.787**	**504.440**	**-428.653**	**14.952**	**172.667**	**-157.716**
Češka	2.115	55.249	-53.134	2.115	55.249	-53.134			
Mađarska	4.319	145.586	-141.268	1.755	79.045	-77.290	2.564	66.541	-63.978
Poljska	3.083	31.029	-27.946	3.083	31.029	-27.946			
Rumunija	123	12.074	-11.951	123	12.074	-11.951			
Slovačka	935	8.899	-7.964	935	8.899	-7.964			
Slovenija	80.164	424.270	-344.106	67.776	318.144	-250.368	12.388	106.126	-93.738
OSTALE EVROPSKE ZEMLJE U RAZVOJU	**331.408**	**765.800**	**-434.392**	**176.424**	**502.206**	**-325.782**	**154.984**	**263.594**	**-108.610**
Hrvatska	112.797	487.153	-374.356	96.474	412.231	-315.757	16.323	74.922	-58.599
Jugoslavija	211.140	219.222	-8.082	72.479	30.550	41.929	138.661	188.672	-50.011
Makedonija	4.863	11.666	-6.803	4.863	11.666	-6.803			
Rusija	395	23.238	-22.843	395	23.238	-22.843			
Ostale zemlje	*2.213*	*24.520*	*-22.307*	*2.213*	*24.520*	*-22.307*			
ZEMLJE U RAZVOJU BLISKOG ISTOKA*	**1.766**	**10.339**	**-8.573**	**1.766**	**10.339**	**-8.573**			
Kuvajt	28	62	-34	28	62	-34			
Saudijska Arabija	120	112	8	120	112	8			
UAE	120	1.891	-1.771	120	1.891	-1.771			
Ostale zemlje	*1.498*	*8.274*	*-6.776*	*1.498*	*8.274*	*-6.776*			
ZEMLJE U RAZVOJU AZIJE	431	32.836	-32.405	431	32.836	-32.405			
ZEMLJE U RAZVOJU SJEVERNE AFRIKE*	5.617	534	5.083	5.617	534	5.083			
OSTALE AFRIČKE ZEMLJE U RAZVOJU*	2.054	8.651	-6.597	2.054	8.651	-6.597			
ZEMLJE U RAZVOJU									

PRILOG 7.3.

PREGLED
REGISTROVANIH DIREKTNIH STRANIH ULAGANJA U BIH
od maja 1994. do 30.6.2002. godine

u hiljadama KM

R/b	Zemlja	Iznos	% učešća
1	Kuvajt	219.842	15,9%
2	Hrvatska	167.574	12,1%
3	Austrija	141.435	10,2%
4	Njemačka	132.356	9,6%
5	Holandija	101.439	7,4%
6	Slovenija	92.527	6,7%
7	Švajcarska	74.921	5,4%
8	Djevičanska ostrva	43.253	3,1%
9	Belgija	41.039	3,0%
10	Turska	31.687	2,3%
11	Italija	30.414	2,2%
12	Velika Britanija	28.560	2,1%
13	UAE	25.923	1,9%
14	Saudijska Arabija	22.737	1,6%
15	Bugarska	20.764	1,5%
16	Luksemburg	20.495	1,5%
17	Australija	12.732	0,9%
18	Litvanija	10.005	0,7%
19	Kipar	9.228	0,7%
20	SAD	9.168	0,7%
21	Francuska	8.039	0,6%
22	Slovačka	7.707	0,6%
23	Malezija	5.331	0,4%
24	Norveška	4.312	0,3%
25	Rusija	4.110	0,3%
26	Danska	3.879	0,3%
27	Grčka	2.981	0,2%
28	Tunis	2.858	0,2%
29	Panama	2.635	0,2%
30	Švedska	2.575	0,2%
31	Gvineja	2.425	0,2%
32	Češka Republika	2.399	0,2%
33	Kostarika	2.283	0,2%
34	Indija	1.518	0,1%
35	Kanada	1.120	0,1%
36	Kina	1.068	0,1%
37	Izrael	1.006	0,1%
38	Iran	1.003	0,1%
39	Venecuela	1	0,0%
40	*Ostale zemlje*	*86.748*	*6,3%*
	Ukupno BiH	**1.380.097**	**100,0%**

Izvor: Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH

PRILOG 7.4.

PREGLED
REGISTROVANIH DIREKTNIH STRANIH ULAGANJA U BiH
OD MAJA 1994. DO 30.06.2002.GODINE
(RANG DRUŠTAVA PREMA VISINI ULOGA SA KAPITALOM PREKO 10 MILIONA KM)

(u 000 KM)

R. br.	DRRUŠTVO-KOMPANIJA	DRŽAVA	Strani ulagač	Djelatnost	IZNOS	% učešća
1	2	3	4	5	6	7
1.	BH Steel Željezara Zenica	Kuvajt	KCIC	Proizvodnja	189.785	13,8
2.	Tvornica cementa Kakanj	Njemačka	Heidelb Z.A.G.	Proizvodna	49.009	3,6
3.	Bosnia Bank Intern. Bos. Sarajevo	UAE Saud. Arab.	Dubai I.B. Islamic D.B.	Bankarstvo	47.522	3,4
4.	CC Beverages BH Hadžići	Holandija	CC Beverag. Hol. B.V.	Proizvodna	43.003	3,1
5.	Mico Banja Luka	Belgia	V.I. Sports Consulting	Usluge	40.000	2,9
6.	Hypo Alpe Bank Mostar	Austrija	Hypo Alpe-Bank	Bankarstvo	31.495	2,3
7.	Univerzal banka Sarajevo	Hrvatska	Zagrebačka banka	Bankarstvo	30.174	2,2
8.	Volksbank BH Sarajevo	Austrija	Ostereich Volksbank	Bankarstvo	30.000	2,2
9.	Unitic Saraevo	Kuvajt	KCIC	Usluge	28.805	2,1
10.	Turkish Ziraat Bank Sarajevo	Turska	T.C. Ziraat B.	Bankarstvo	25.000	1,8
11.	Kompanija Dušanić Banja Luka	SRJ	Angelus Mladen	Proizvodnja	24.763	1,8
12.	Elektrobosna-N Jajce	V. Britanija	New East Co Limited	Proizvodnja	20.934	1,5
13.	Beograd Kom Banja Luka	SRJ	RK Beograd	Proizvodnja	18.926	1,4
14.	Impex Robna Kuća Brčko	Luksemburg	Impex Internat.	Trgovina	18.916	1,4
15.	Sarajevski Kiseljak Kiseljak	Hrvatska	Jamnica	Proizvodnja	18.204	1,3
16.	MD Company Šipovo	Bugarska	Keti Trejd	Proizvodnja	18.200	1,3
17.	Ledo Čitluk	Hrvatska	Ledo Zagreb	Proizvodnja	17.440	1,3
18.	Vitaminka Banja Luka	Švajcarska	Kreis Indust. AG	Proizvodnja	16.459	1,2
19.	Uniline Grude	Holandia	Emona Z.	Proizvodnja	15.861	1,1
20.	CC Prod. Serv. B-H Hadžići	Holandija	CC Beverages	Proizvodnja	15.092	1,1
21.	Zmijanje-Plast Banja Luka	SRJ	Drvoplast	Proizvodnja	13.158	1,0
22.	Raiffeisen Bank Sarajevo	Austrija	Raiff. Zentral Bank	Bankarstvo	13.068	0,9
23.	Bekto International Goražde	Austrija	Bekto GmbH	Proizvodnja	12.508	0,9
24.	Coca Cola Amatil BH Sarajevo	Australija	CC Amatil Limit.	Proizvodnja	10.929	0,8
25.	Raiffeisen Bank HPB Mostar	Austrija	Raiffeisen Zentral Bank	Bankarstvo	10.000	0,7
26.	Ostala društva				620.846	44,9
	UKUPNO:				**1.380.097**	**100,0**

Izvor: Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH

IZ RECENZIJA

Studija – Islamsko bankarstvo i ekonomski razvoj, autora Hadžić dr Fikreta, docenta Ekonomskog fakulta u Sarajevu, prezentirana je na visokom teoreskom nivou. S obzirom da je autor veoma ambiciozno postavio tematski okvir Studije, mora se istaći da tretirana problematika može korisno poslužiti boljem poznavanju i razumijevanju, kako poslovne filozofije Islamskih finansijskih institucija, tako i konkretnih finansijskih instrumenata i modela finansiranja koje u svojoj poslovnoj praksi primjenjuju Islamske banke, a u okviru toga i domaća Islamska banka. Stil izlaganja potvrđuje da je iza autora bogata istraživačka i nastavnička praksa i dobro poznavanje finansijskog sistema kao cjeline. Isto tako, autor dr Hađžić ima i bogato bankarsko iskustvo rada u bankama baveći se problemima poslovnog bankarstva i finansijskog sistemam. Ova Studija kvalfikuje ga kao dobrog poznavaoca finansija. Posebno je vrijedno i zapaženo njegovo istraživanje u oblasti Islamske ekonomije, Islamskih finansija i Islamskog bankarstva čime, praveći "pionirske" korake, otvara prostor novim istraživanjima u ovoj, iako značajnoj, kod nas, gotovo zanemarenoj i malo istraživanoj naučnoj oblasti. Ova Studija potvrđuje autora kao vodećeg poznavaoca ove naučne oblasti, ne samo kod nas, već i na području šire regije.

Prof. Dr Izudin Kešetović